AGIR & ENTREPRENDRE

LE MAGAZINE DU GROUPE CCI DE LYON / www.lyon.cci.fr

N°34 · SEPT/OCT 2011

CARNET DE ROUTE

5 engagements et 5 priorités pour
2011/2015

(avec les entreprises)
Lançons la CCI nouvelle !

peugeotwebstore.com/pro

DES PRIX BAS POUR DEPART IMMEDIAT

Expert HDi

à partir de **13 600€ HT**(1)

sous condition de reprise(2)

★ BETC EURO RSCG - Automobiles PEUGEOT 552 144 503 RCS Paris.

PEUGEOT RECOMMANDE TOTAL (1) Somme restant à payer pour l'achat d'un Expert Standard 227 L1H1 1,6L HDi 90 ch neuf, hors option déduction faite d'une remise de 5900€ HT sur le tarif Peugeot 11D conseillé du 04/07/2011 et de 1500€ HT de Prime Verte Peugeot*. Offre non cumulable, réservée aux professionnels pour un usage professionnel, hors loueurs et flottes, valable sur véhicules en stock, identifiés, commandés et livrés entre le 1er septembre et le 31 décembre 2011 dans le réseau Peugeot participant. * Prime Verte Peugeot de 1500€ HT pour la reprise d'un véhicule de plus de 10 ans destiné ou non à la casse et pour l'achat d'un véhicule VUL neuf, à usage professionnel.

PEUGEOT EXPERT

PEUGEOT PROFESSIONNEL

Votre concessionnaire **Peugeot Professionnel** et son réseau d'agents, des solutions adaptées à votre activité pour plus d'efficacité.

A compter du 10 décembre, l'Union européenne interdit le cadmium dans les bijoux, les baguettes de brasage et tous les produits en matière plastique. Les entreprises peuvent s'informer sur les dérogations possibles à la CCI, relais officiel de l'UE via le réseau Enterprise Europe Network.
› **Enterprise Europe Network 04 72 40 59 71**

L'État publie un guide pour les PME souhaitant se protéger des contrefaçons. Téléchargeable sur www.industrie.gouv.fr, il explique comment bien se prémunir contre ce fléau et expose les recours possibles en cas de fraude avérée.

La CCI pilote un plan de déplacement interentreprises pour la filière des services à la personne du Grand Lyon. Le projet, financé par l'Etat, l'Europe, la Région et le Grand Lyon, vise à développer les modes de transport doux et le bien-être des salariés.
› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

La nouvelle station terminus "Aéroport Lyon-Saint Exupéry" du tram-train Rhônexpress, ouverte en juin dernier, permet aux usagers de gagner près de cinq minutes sur l'ancien temps de parcours jusqu'aux terminaux.

Le 57e Congrès national de la Jeune chambre économique française se tient du 10 au 12 novembre prochains à la Cité Centre de Congrès de Lyon, avec pour thème "l'innovation".
› **www.lyon2011.fr**

Le site www.onlylyon.org a fait peau neuve. Véritable portail, il redirige les internautes en fonction de leur recherche : "Visiter", "Vivre", "Etudier" ou "S'implanter" à Lyon.

Rendez-vous sur le 1er Forum de la performance commerciale.

La fonction commerciale, mode d'emploi

Une démarche commerciale structurée, c'est décisif pour le développement d'une entreprise. Rendez-vous à la CCI, le 11 octobre.

En matière de fonction commerciale, plus l'entreprise est petite et plus les problématiques sont ardues. Moyens limités obligent ! Créer un poste de responsable commercial ou externaliser, mettre sur pied une unité ou la faire évoluer… autant de questions auxquelles la CCI répondra à l'occasion du premier Forum de la performance commerciale, le 11 octobre au Palais du commerce. Au menu, témoignages et partage d'expériences. Le tout autour de la thématique : "Les difficultés pour un dirigeant de PME-TPE à mettre en place une organisation commerciale performante et flexible", et d'une conférence plénière en présence de Dominique Balland, expert de la fonction commerciale indépendante et de Didier Suc, dirigeant de Berard SA à Brignais, doté d'un service commercial intégré. Quant aux six ateliers programmés, ils permettront aux 200 participants attendus d'approfondir des problématiques comme la mise en place d'une première organisation avec un junior en alternance ou encore la rémunération des commerciaux. Et comme performance commerciale rime aussi avec développement du chiffre d'affaires, le forum se penchera sur les réseaux sociaux, la commande publique et les autres outils existants.

› **Inscriptions en ligne sur www.lyon.cci.fr, rubrique Développement commercial.**

ATOUBUS : LES TCL LIFTÉS PENDANT L'ÉTÉ

Le réseau de bus TCL s'est offert une nouvelle jeunesse le 29 août pour mieux répondre aux besoins des usagers et des salariés travaillant sur les différentes zones industrielles de l'agglomération. Ainsi, la Vallée de la Chimie, les ZI Sud-Est, Mi-Plaine, Meyzieu, Vaulx-en-Velin et Perica jouissent d'une meilleure desserte grâce aux 6 lignes spécifiques, dites ZI. Connectées aux métro, tram et autres gares TER, elles circulent du lundi au vendredi selon des horaires correspondants aux fonctionnements de ces zones d'emploi.

Les 29 autres lignes spécifiques sont autant de solutions adaptées aux besoins caractéristiques. En outre, 26 lignes majeures, numérotées de C1 à C26, desservent les grands axes de l'agglomération et 71 itinéraires complémentaires, classés de 2 à 100, assurent un transport plus fin entre les communes et quartiers.

KÉOLIS/ÉRICKSAILLET

› **www.atoubus.tcl.fr**

Grâce à l'offre "tandem" de CCI formation, les entreprises bénéficient de 10 % de réduction sur l'achat de 2 formations relevant du même domaine (management, RH…). Les programmes concernés par cette promotion sont consultables sur le site www.cciformationpro.fr

Depuis le 1er mars dernier, les employeurs recrutant un salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation peuvent bénéficier, sous conditions, d'aides s'ajoutant aux avantages déjà existants (exonérations, crédits d'impôts…).
› **www.emploi.gouv.fr**

30%
La part d'entreprises qui ont été créées par des femmes en 2010 dans le Grand Lyon.
› **www.opale-lyon.com**

La Cité Centre de Congrès de Lyon accueille les premières Assises de la sous-traitance industrielle, les 20 et 21 octobre. 300 chefs d'entreprise, donneurs d'ordre et représentants des pouvoirs publics sont attendus.
› **www.assises-sous-traitance.com**

L'édition 2011 d'1 semaine pour 1 emploi est programmée du 10 au 14 octobre. Cette manifestation rassemble demandeurs d'emploi et entreprises lors de temps forts d'information et de recrutement. La CCI accueille le 10 octobre la journée d'information sur le cinéma et l'audiovisuel et participe au "job dating" des 13 et 14 octobre au Palais des sports.
› **www.1semainepour1emploi.fr**

Nos conseillers spécialisés à votre écoute :

N°Azur 0 810 810 008

PRIX APPEL LOCAL

www.adrea.fr

- Crédit photo : Mark Edward Atkinson, Gettyimages. Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la Mutualité, sous le RNM 383 179 025.

Dans le cadre de la 9e enquête consommateurs en région lyonnaise, lancée par la CCI et ses partenaires, un questionnaire grand public est mis en ligne sur www.consorhone.fr.

La CCI propose un fichier personnalisé des entreprises récemment immatriculées. Il permet un démarchage des nouvelles entreprises créées ou implantées dans la région.
›CCI | 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn)

19 et 20 oct.
Les 2e Assises de l'industrie ouvrent leurs portes au pavillon d'Armenonville à Paris. L'événement prévoit des conférences sur les défis du secteur industriel et une journée de formation sur la relation acheteurs-fournisseurs.
›www.usinenouvelle.com

Les résultats de l'Observatoire LVE de la transmission 2011 sont disponibles sur www.lyon.cci.fr. Obtenus à partir d'un échantillon de 1 000 chefs d'entreprise, ils donnent une vision de l'état du marché et des préoccupations des cédants potentiels.

La synthèse de l'enquête 2011 sur la performance managériale, réalisée par EMLyon et le cabinet Hommes & Performance en partenariat avec l'Apec auprès de 200 dirigeants et DRH d'entreprises françaises, est disponible sur www.em-lyon.com.

La CCI animera un stand sur Europack-Euromanut, du 15 au 17 novembre à Eurexpo. Ce salon d'affaires s'adresse aux acteurs des secteurs de l'emballage, du conditionnement, du stockage et de la manutention.
›www.europackonline.com

Mobilisation pour l'export

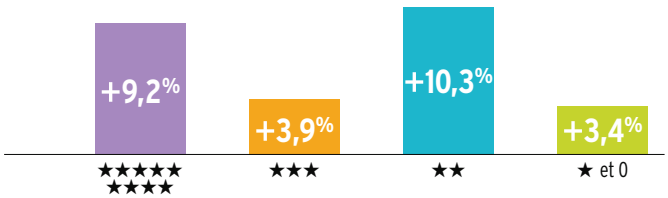
La Charte partenariale pour l'accompagnement à l'export mobilise les acteurs régionaux et réaffirme les CCI comme premières portes d'entrée.

Les résultats du commerce extérieur français sont en berne et les entreprises hexagonales trop peu présentes à l'étranger. Pour inverser cette tendance, le dispositif d'accompagnement à l'export est rendu plus lisible grâce à une meilleure coordination des partenaires régionaux. L'État, la Région Rhône-Alpes et la CCIR Rhône-Alpes ont ainsi signé, le 14 juin dernier, en présence de Pierre Lellouche, secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, une Charte de partenariat en Rhône-Alpes pour l'accompagnement à l'export des entreprises. Un accord destiné à mieux coordonner et à renforcer la collaboration d'Ubifrance, des CCI françaises à l'étranger et d'Erai. Sept mesures ont été définies et des objectifs chiffrés seront fixés avant la fin de l'année : méthodes de prospection concertées entre les CCI et Erai, complémentarité des bureaux d'Erai et d'Ubifrance à l'étranger, coordination des missions collectives, priorité donnée aux implantions d'Erai à l'international, promotion du Volontariat International en Entreprise (VIE), développement des partenariats technologiques internationaux dans les pôles de compétitivité et définition d'un plan régional pour promouvoir les systèmes de financement.
›CCI | 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn) | www.lyon.cci.fr

BEL ÉTÉ POUR LE MARCHÉ HÔTELIER LYONNAIS

Avec une hausse de 6,4 % de son Revenu moyen par chambre disponible (Revpar) par rapport à juillet 2010 et toutes catégories confondues, l'hôtellerie lyonnaise a réalisé en juillet dernier une jolie performance. Une bonne santé due notamment à une météo peu clémente ayant contribué à rendre le tourisme urbain attractif. Ce phénomène, observable dans la plupart des agglomérations françaises, a permis au marché hôtelier lyonnais de voir progresser son taux d'occupation de 3,1 % et ses recettes moyennes par chambre louée de 3,2 % par rapport à juillet 2010. Des chiffres qui confirment la reprise observée depuis le début de l'année, l'hôtellerie lyonnaise enregistrant, en cumul, une augmentation de près de 10 % de son chiffre d'affaires hébergement, et qui confortent l'efficacité du travail réalisé sur l'attractivité de la destination auprès des clientèles loisirs.

Évolution du Revenu moyen par chambre disponible (Revpar) en juillet 2011



Source : Observatoire hôtelier du Grand Lyon, juillet 2011, CCI de Lyon.

La CCI alerte les commerçants et chefs d'entreprise sur les risques de confusion présentés par certains annuaires professionnels qui utilisent des formulaires d'organismes nationaux afin que leur service payant paraisse obligatoire.
›CCI | 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn)

Le 37e Challenge du commerce et des services est ouvert jusqu'au 18 octobre. Organisé par l'ACFCI, il fait l'objet de deux types de prix honorant respectivement les résultats individuels de commerçants et les performances collectives d'unions commerciales ayant au moins 3 ans d'existence.
›www.cci.fr

Les PME ont désormais un ambassadeur dans chaque état membre de l'UE. Ces représentants sont chargés de défendre les intérêts des petites entreprises dans les politiques de leur pays et de veiller à la bonne application des lois européennes.
›Enterprise Europe Network
04 72 40 59 71

6 675
Le nombre de salariés rhônalpins qui ont bénéficié en 2010 d'un congé individuel de formation, d'un bilan de compétences ou d'une préparation à la validation des acquis de l'expérience, soit + 5,4 % par rapport à 2009.
›www.fongecifrhonealpes.fr

Le débat public sur le doublement de la LGV Paris-Lyon via le Centre de la France est ouvert d'octobre 2011 à janvier 2012. La CCI invite les entreprises à s'informer sur le projet et à exprimer leurs attentes lors des réunions organisées dans la région.
›www.debatpublic-lgv-pocl.org

PAR **PHILIPPE GRILLOT**,
PRÉSIDENT DE LA CCI DE LYON
philippe.grillot@lyon.cci.fr

Vous m'avez bluffé !

Le 21 septembre dernier, nous avons officiellement lancé notre Carnet de route 2011-2015. Véritable fil d'Ariane pour notre CCI, ce document va guider nos actions, nos investissements et arbitrages budgétaires pour les quatre années à venir. Il offre aux élus et aux collaborateurs un cadre de travail et d'intervention, choisi, réfléchi… Ce Carnet de route est le fruit d'un travail colossal, littéralement démultiplié par la force avec laquelle, vous entrepreneurs, vous êtes emparés du sujet. J'ai été bluffé par votre participation et votre engagement à nos côtés. Le résultat est dans les 5 engagements et les 5 priorités que nous livrons dans cette profession de foi. Non pas quelques vœux joliment formulés mais la volonté assumée de dire ce que l'on fera et de faire ce que l'on a dit !

D'ores et déjà, la réalité du terrain a pris le dessus. Plusieurs actions concrètes sont en marche, toutes marquées du sceau de vos exigences et requêtes. Par exemple, nous publierons très vite notre carte des élus référents, chargés en chaque point du territoire, de porter la voix du tissu économique et de vous recevoir. Sur la durée du mandat, tous les créateurs d'entreprise seront invités à une réunion d'information pour découvrir nos services et connaître leur interlocuteur. Nous allons également systématiser des campagnes d'appels téléphoniques auprès des dirigeants en âge de céder bientôt. Plus de 3 000 d'entre eux seront contactés chaque année dans une optique de sensibilisation et d'accompagnement à la transmission. Une place de marché est aussi en préparation ; elle accompagnera de 30 à 50 sociétés par an dans leur recherche de capitaux de proximité. Programmé fin 2012-début 2013, un forum du financement viendra favoriser la rencontre entre les entreprises du commerce et les organismes financiers.

"Ce Carnet de route est le fruit d'un travail colossal, littéralement démultiplié par la force avec laquelle, vous entrepreneurs, vous êtes emparés du sujet.

Notre CCI ne doit plus apparaître comme une entité impersonnelle, et lointaine. Notre propos est de la rendre plus humaine, de renvoyer vers des interlocuteurs identifiés, des hommes et des femmes en phase avec vos attentes, et en mesure d'actionner les bons réseaux, de créer des liens, aussi, avec les domaines associatif, éducatif, sportif et culturel . Personne ne doit avoir le sentiment de déranger ici. C'est en confiance que vous pouvez adopter le réflexe CCI !

16 juin 2011

SERVICE PHOTO BA 942

Philippe Grillot a visité la base du mont Verdun, 2e base aérienne de France. Il était accompagné de membres du cluster Eden, 1er groupement de PME des secteurs de la défense et de la sécurité-sureté. L'occasion de renforcer les liens avec le monde militaire.

Sur la photo : le colonel Jérôme Rabier, commandant de la base, Philippe Grillot et des membres du cluster Eden.

LES RENDEZ-VOUS DES ÉLUS

6 octobre Philippe Grillot intervient lors des 10e Assises du transport et de la logistique, au Casino Le Lyon Vert de Charbonnières. Il participe à la conférence organisée à la CCI en partenariat avec *Les Echos* sur "Les clés de la compétitivité et de la croissance avec les champions de l'économie lyonnaise".

10 octobre Pierre-Emmanuel Fanton intervient lors de la rencontre 1 Semaine pour 1 emploi, à la CCI.

11 octobre Philippe Grillot présente le 1er Forum de la performance commerciale organisé par la CCI au Palais du commerce.

19 octobre Philippe Grillot accompagne les entreprises régionales sur le salon Milipol Paris.

20 octobre Jacques Descours accueille les participants au Forum de la franchise, au Palais du commerce.

2 au 5 novembre Philippe Grillot, Emmanuel Imberton et Fabrice Lenoir sont présents au World Entrepreneurship Forum, à Singapour.

9 novembre Philippe Grillot intervient lors de la conférence d'ouverture des Journées de l'économie.

17 novembre Philippe Grillot accueille les participants à la conférence "Reprendre et transmettre son entreprise", à la CCI.

NUMÉRO 34
SEPTEMBRE/OCTOBRE 2011

L'ÉCONOMIE EN ACTIONS
9 **Inelse,** la fibre de l'entrepreneuriat
10 Les PME en rêvaient, **l'État l'a fait !**
11 **Les galeries d'art** veulent faire grimper leur cote
13 Success story **Pimas.** Une affaire qui roule
14 C'est pratique **Le recrutement :** un jeu d'enfant !
15 **Solutrans** trace sa route
16 Success story **Eden Belt.** Dans la boucle du succès

18 EN COUVERTURE
(Carnet de route 2011-2015) "Lançons la CCI nouvelle !"

CCI : DES CLÉS POUR AGIR
25 **Lyon Shop & Design.** Commerces dans l'air du temps...
26 **La franchise,** en toute sérénité
27 **Coup de jeune** sur l'emploi des seniors
28 **La compétitivité fait escale** au Port de Lyon Édouard Herriot
29 **Pack croissance :** il y a une vie après la création !

L'AGENDA DE LA CCI
30 **Commerce, industrie, international**
31 **Formation**

REPÈRES
33 **Le salon de l'auto passe la vitesse supérieure**

L'INVITÉ : AXEL KAHN
34 "Il est l'heure de favoriser **l'épanouissement des autres"**

FABRICE LENOIR, PRÉSIDENT DE L'ESPACE NUMÉRIQUE ENTREPRISES
Lenoir & associés

Préparez-vous à la révolution web 3.0

Depuis huit ans, l'Espace Numérique Entreprises aide les PME-TPE à améliorer leurs performances grâce au numérique et à prendre les virages technologiques nécessaires à leur développement. Notre équipe demeure en état de veille permanent et identifie les usages à valeur ajoutée assimilables par le plus grand nombre. Un travail que nous résumerons désormais chaque année sous la forme d'un cahier de tendances présentant les dix nouvelles technologies et outils incontournables pour lesquels un accompagnement sera proposé.

L'ENE est prêt à aider les PME à franchir un nouveau palier : du web 2.0 au web 3.0 ! Cette évolution d'Internet va dessiner l'entreprise du futur. Le télétravail, les logiciels à la demande ou la gestion du cycle de vie des produits ont modifié, ces dix dernières années, nos méthodes de travail. Nos PME ne sont plus localisées en un seul lieu ; elles travaillent en France et depuis tous points du monde. L'avènement des objets interconnectés va apporter plus de mobilité, d'universalité et d'accessibilité. Cette évolution représente un défi majeur pour la réussite de nos entreprises.

MARC DEGRANGE, VICE-PRÉSIDENT DE LA CCI DE LYON
Société Barcelon

Pour un aménagement commercial concerté !

A l'heure où nous nous apprêtons à lancer la 9e enquête consommateurs en région lyonnaise, je voudrais revenir sur l'importance de ces outils d'observation. Ils facilitent la compréhension des équilibres commerciaux, orientent les choix en matière d'urbanisme commercial et fixent un cadre de référence pour la place du commerce dans les documents de planification urbaine. Pour toutes ces raisons et dans le contexte de réforme de la législation de l'urbanisme commercial et d'examen du projet de loi dit "PPL Ollier-Piron", la 9e enquête s'annonce fondamentale.

Examinée en première lecture par l'Assemblée nationale le 15 juin 2010 puis par le Sénat en mars dernier, la proposition de loi Ollier a en effet le mérite de remettre au coeur du dispositif le Document d'aménagement commercial (Dac), qui intègre le commerce dans le droit commun de l'urbanisme. Nous souhaitons que cette loi soit adoptée le plus vite possible, ce qui permettra de sortir du régime transitoire insatisfaisant instauré par la loi de modernisation de l'économie (LME). Nous voulons également que le législateur ne se prive pas de la contribution des CCI dans les Documents d'aménagement commercial. Car la CCI de Lyon reste un interlocuteur "commerce" privilégiée pour les collectivités locales. Enfin, en tant que document pivot pour exprimer la stratégie de développement commercial d'un territoire, nous militerons pour faire du Dac un outil évolutif donnant une capacité de décision aux acteurs locaux, sans les placer dans un carcan.

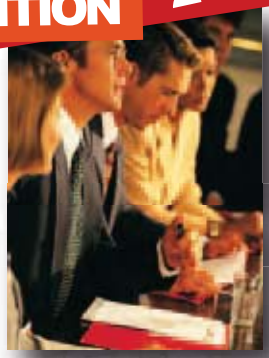
Agir & Entreprendre est publié par la CCI de Lyon | **Direction de la Communication** Place de la Bourse 69289 Lyon cedex 2. 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn) | **Directeur de la publication** Philippe Grillot | **Secrétaire générale de rédaction** Valérie Salinas | **Comité de rédaction** Bernard Guinet, Jean-Michel Coquard, Blandine Vignon, Valérie Charrière-Villien, Valérie Salinas, Nancy Furer | **Rédaction** NF2 Presse, CCI de Lyon | **Maquette et réalisation** *by Magazine* 04 78 28 84 84 | **Publicité** Actions Média, 04 72 77 96 10 | **Impression** Savoy Offset | **Routage** Process Routage | **Photos** Jean-Jacques Raynal, CCI de Lyon | **Visuel de couverture** Magazine | **ISSN** 1778-8315 | **Tirage** 70 700 ex.

CE PAPIER EST ISSU DE PÂTES PRODUITES À PARTIR DE FORÊTS GÉRÉES DURABLEMENT - PEFC/10-31-1369

APPEL À PROJET

NOUVEAU

3ème ÉDITION 2011



Concours en Région Rhône-Alpes

4 ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES

Toute entreprise INSCRITE répondant aux critères de sélection sera récompensée.

EXPORTEZ VOUS !

VOUS AVEZ UN « POTENTIEL EXPORT » ?
Vous souhaitez vous lancer à l'international ou renforcer vos actions ?
Participez à l'appel à projet **« EXPORTEZ VOUS ! »**

UNE OCCASION UNIQUE DE DONNER UNE VÉRITABLE IMPULSION À VOTRE PROJET EXPORT.

A qui s'adresse l'appel à projet ?

Des Pme de la région Rhône-Alpes primo-exportatrices ou déjà exportatrices, ayant un centre de décision en région Rhône-Alpes et ayant déjà publié un premier bilan.
Les critères :
CA < 50 M €, effectif < 250, total bilan < 43 M €

Quels critères de sélection ?

> la solidité financière
> la capacité humaine
> l'adéquation produits ou services / marchés visés
> l'innovation

Quelles récompenses pour les projets sélectionnés ?

Les lauréats bénéficieront de prestations stratégiques ainsi que d'un appui privilégié par des experts de l'international.

Les résultats de l'appel à projet seront dévoilés à l'occasion du salon Classe Export, les 29 et 30 novembre 2011 à Eurexpo Lyon.

www.exportezvous.com
Participation gratuite réservée aux professionnels

Lancement des candidatures en ligne
LE 5 SEPTEMBRE 2011

Organisé par

04 78 92 02 32

Club CIC International
Lyonnaise de Banque

CLASSE EXPORT

N Azur 0 811 02 4141
PRIX APPEL LOCAL

QUESTION À

DR

Raphaël Amar,
gérant de Prodis Fixations

Quels avantages offre une pépinière à une jeune entreprise comme la vôtre ?

Cela permet de démarrer dans les meilleures conditions ! J'ai créé Prodis Fixations, société de négoce de fournitures industrielles à destination des professionnels, en mai 2010 et j'ai découvert le principe de la pépinière au Salon des Entrepreneurs. Séduit par le concept et le fonctionnement, j'ai intégré celle de Saint-Fons, qui m'offrait des locaux en rez-de-chaussée. Nous avons bénéficié d'une écoute et d'un soutien précieux. Un parrain et un interlocuteur référents étaient disponibles pour répondre à nos questions et nous informer. Un tel rendez-vous mensuel permet de faire le point sur l'avancée de son business mais aussi sur l'adéquation entre les services proposés et nos attentes.
Sinon, le loyer modéré, les outils de bureautique, l'accès Internet... autant d'économies bienvenues pour consolider ses fonds propres afin de pouvoir pérenniser la structure. Le business se développant, il nous a fallu changer de local car les 25 m² n'étaient pas suffisants pour stocker le matériel. Le directeur de la pépinière nous a parlé de la pépinière de la vallée du Garon à Brignais. Un local de près de 200 m² était disponible, nous avons emménagé en juin dernier. Nous bénéficions d'un environnement adapté à notre activité.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

Donner aux étudiants le goût d'innover et d'entreprendre au service des PME, tel est l'objectif d'Inelse.

EMLYON

INELSE, LA FIBRE DE L'ENTREPRENEURIAT

Insuffler l'envie d'entreprendre et donner aux étudiants les moyens de mettre leurs projets sur pied... L'Université Jean Monnet de Saint-Étienne, EMLyon, l'École Centrale de Lyon et l'École Nationale Supérieure des Mines de Saint-Étienne lancent le pôle Innovation Entrepreuneriat Lyon Saint-Étienne (Inelse).

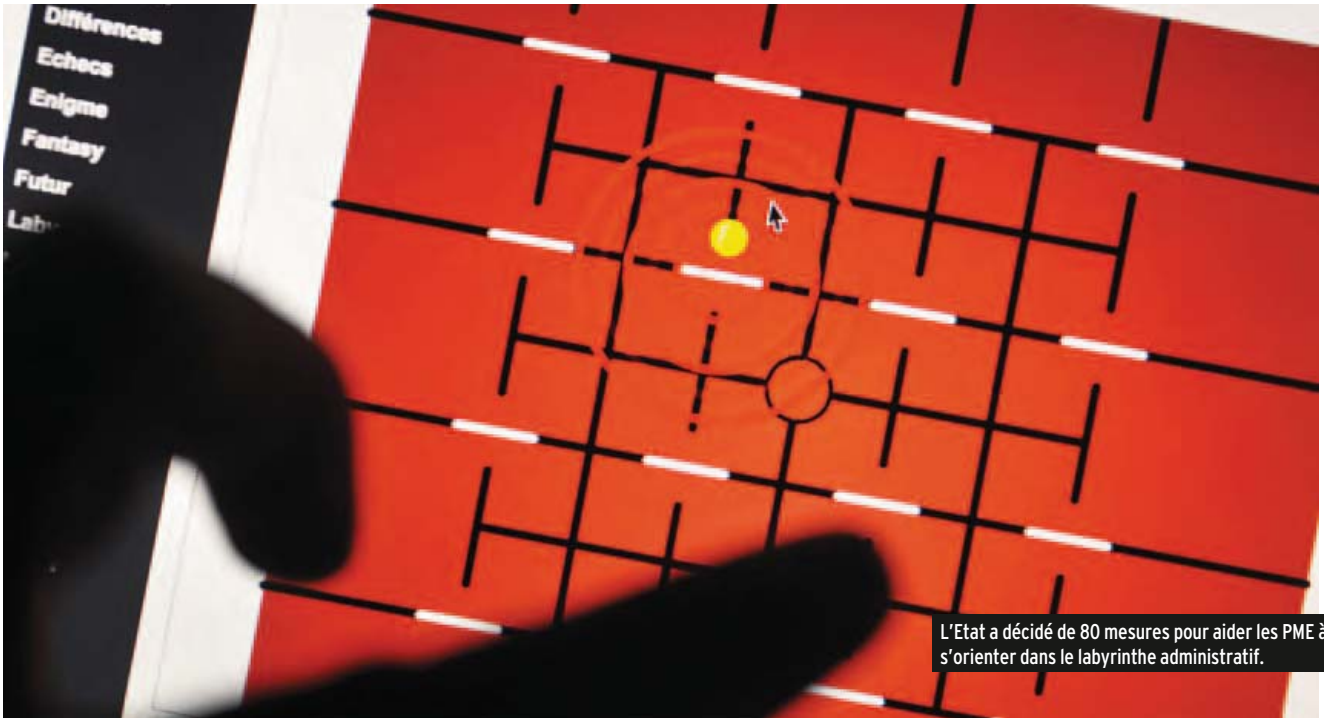
Labellisé par l'État parmi les 20 Pôles d'Entrepreneuriat Étudiant en France sélectionnés dans le cadre du plan d'action des ministères de l'Enseignement supérieur et de l'Économie, le pôle Innovation Entrepreuneriat Lyon Saint-Étienne (Inelse) est lancé en cette rentrée. Il s'agit de mutualiser les savoir-faire pour donner aux étudiants l'envie et les moyens d'entreprendre et d'innover, que ce soit dans la création d'entreprise ou dans celle d'une activité nouvelle au sein d'une PME-PMI existante. En guise de lancement officiel : l'organisation des premiers Inelse Entrepreneurship Days, en octobre sur le campus de l'Université Jean Monnet. Deux jours de rencontre avec chefs d'entreprise et entrepreneurs lors de conférences, d'ateliers… qui amorceront la première phase du projet Inelse. Une phase de sensibilisation, faisant découvrir la démarche entrepreneuriale à quelque 5 000 étudiants par an. Grâce à une plateforme communautaire de e-coaching, les étudiants pourront visionner des vidéos sur le processus entrepreneurial et échanger. S'ensuivra une phase d'approfondissement, auprès d'environ 200 élèves ayant prouvé la solidité de leur projet. Au menu : week-end, séminaires, rencontres avec des investisseurs… Du "learning by doing" destiné à faire émerger une culture commune à ces jeunes entrepreneurs. Enfin, 20 à 40 étudiants entameront la phase de concrétisation au sein du réseau Inelse des incubateurs.

› **www.em-lyon.com**

Origine France Garantie, un atout pour les entreprises !

Des entreprises désireuses de démontrer leur savoir-faire en valorisant l'origine française de leurs produits, des consommateurs friands d'informations sur la traçabilité et la qualité de ce qu'ils achètent et un Made in France ne correspondant plus aux attentes actuelles. C'est le constat du rapport d'Yves Jégo, député de Seine-et-Marne chargé, en octobre 2009, par le Chef de l'État de définir dix recommandations pour promouvoir la Marque France. Parmi ces mesures dévoilées récemment, la création d'un label "Origine France Garantie", attribué sur la base de deux critères cumulatifs : la valeur du produit, dont au moins 50 % doivent correspondre à des activités de production en France, et le lieu où le produit prend ses caractéristiques essentielles, la France devant, pour une large part, être le lieu de fabrication, d'élevage, de culture...
Décerné par Bureau Veritas Certification, ce label fait l'objet d'une demande simplifiée adaptée aux PME-PMI et TPE, permettant une utilisation rapide de la marque. Ainsi, après un audit documentaire, un droit d'usage provisoire de 6 mois est accordé, période pendant laquelle un audit de vérification est effectué sur site, aboutissant à la confirmation de la labellisation, pour trois ans.

› **www.profrance.org**



L'Etat a décidé de 80 mesures pour aider les PME à s'orienter dans le labyrinthe administratif.

Les PME en rêvaient, **l'Etat l'a fait !**

Les Assises de la simplification ont donné lieu à 80 mesures destinées à faciliter les démarches administratives des PME. Elles touchent notamment la dématérialisation, le droit social, les procédures fiscales et les marchés publics.

La simplification des démarches administratives est en marche. Depuis le lancement, au printemps dernier, d'une consultation nationale auprès des chefs d'entreprise, l'allégement de l'environnement administratif se concrétise par un train de 80 mesures décidées lors des Assises de la simplification. Ces décisions tendent à réduire les démarches inutiles pour les entreprises, la redondance des informations demandées, les formalités déclaratives en matière sociale et fiscale ou encore l'instabilité et la complexité de la réglementation.

THÈME 1
Penser entreprise

• Entrée en vigueur des textes réglementaires concernant les entreprises à date fixe : soit le 1er janvier, soit le 1er juillet.
• Mise en œuvre d'une évaluation de la charge induite sur les TPE et PME préalablement à l'adoption d'un nouveau texte réglementaire.
• Transposition des directives européennes au plus près de leur contenu.

THÈME 2
Faciliter les relations entre les entreprises et l'administration

• Mise à disposition d'un coffre-fort électronique sécurisé contenant les données de l'entreprise.
• Élargissement de la dématérialisation en matière fiscale, notamment à la transmission de la déclaration foncière pour les SCI, la télédéclaration et le télépaiement de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises.
• Fourniture d'un code d'accès unique par entreprise, valable pour l'ensemble des organismes publics.
• Délai supplémentaire pour le dépôt des comptes de l'exercice réalisé par voie électronique.

THÈME 3
Faciliter l'application du droit social

• Simplification du bulletin de salaire pour le rendre plus facile à remplir et à comprendre.
• Déclaration sociale unique, nominative, mensuelle, dématérialisée et effectuée automatiquement lors de l'élaboration de la paie.
• Amélioration de la procédure de demande de chômage partiel.
• Simplification de la déclaration d'inaptitude au travail.
• Réduction du décalage entre le moment de perception des revenus et celui du paiement de cotisations sociales correspondantes.

THÈME 4
Améliorer le quotidien de l'entreprise

• Clarification de l'enchaînement des procédures d'immatriculation et d'autorisation des entreprises.
• Mise en place d'un portail d'informations sur les aides aux entreprises.
• Dématérialisation de certaines formalités préalables aux assemblées générales.
• Harmonisation des règles pour le préavis de non-renouvellement d'un bail commercial.
• Simplification de la cession de fonds de commerce.
• Facilitation de l'augmentation de capital des SARL en autorisant une libération progressive des fonds.
• Mise en place d'un fichier des interdits de gérer.
• Possibilité de payer des petits montants sur Internet.

THÈME 5
Simplifier l'impôt

• Allégement des formalités fiscales liées à la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises.
• Simplification de la déclaration de la contribution sur la valeur ajoutée des entreprises.
• Limitation du nombre de dates de paiement pour les TPE.
• Pour le régime spécifique d'imposition en matière de TVA, possibilité d'acomptes tenant compte de l'activité réelle de l'entreprise.
• Mise en œuvre d'un pré-remplissage automatique de la déclaration C3S (Contribution sociale de solidarité des sociétés).

THÈME 6
Faciliter l'accès aux marchés publics

• Lancement d'une concertation nécessaire à la mise en place d'un site web centralisateur des appels d'offres.
• Création d'un coffre-fort sécurisé pour le dépôt unique et dématérialisé des pièces justificatives à produire à chaque marché public.

› **www.pme.gouv.fr/simplification**

EN BREF

Prospective du marché hôtelier

La CCI publie des bilans mensuels et annuels de la conjoncture hôtelière du Grand Lyon. Cette connaissance du marché lui permet de conseiller les entreprises du secteur à la recherche d'opportunités de développement.

›www.lyon.cci.fr

PRATIQUE

Sauvegardes informatiques

Il est vital pour une entreprise d'établir un plan de sauvegarde afin de sécuriser ses données numériques.

Règles à observer :

- **identifier toutes les données stratégiques à enregistrer**
- **choisir la fréquence et la méthode de sauvegarde en fonction du volume des données**
- **faire des tests de récupération de données**
- **conserver les supports des sauvegardes hors de l'entreprise.**

›www.ene.fr

Taxe sur la publicité extérieure

Facultative et à la discrétion des communes, la Taxe locale sur la publicité extérieure (TLPE) concerne toutes les activités économiques et frappe tous les supports publicitaires fixes, visibles depuis la voie publique. Ces derniers doivent être déclarés par les redevables avant le 1er mars de chaque année.

›www.cci.fr/tlpe

Entrepreneurs de 2011

Avant la finale nationale programmée en octobre, le cabinet Ernst & Young a remis le 19 septembre dernier, à la CCI, les Prix Rhône-Alpes de l'Entrepreneur 2011. L'Entrepreneur de l'année est Henri Chibret, président du directoire des Laboratoires Théa.

›www.ey.com

LES GALERIES D'ART VEULENT FAIRE GRIMPER LEUR COTE

Secteur atypique, les galeries d'art reposent sur un fragile équilibre. A Lyon, elles recouvrent des structures hétérogènes aux réalités économiques diverses. Aperçu du milieu.

Lyon, bon élève de l'art, c'est en substance ce qui ressort de l'étude Diffusion et valorisation de l'art actuel en région* arguant que *"Lyon est la seule ville (au-delà de Paris) où des galeries commerciales économiquement viables existent sur les différents segments de marché : art contemporain, classique et moderne"*. De fait, présentes et actives sur quasiment tout le territoire lyonnais - avec une concentration sur les Pentes de la Croix-Rousse et dans le quartier d'Ainay - les galeries entendent s'inscrire pleinement dans le tissu économique local. Même si, pour l'heure, d'énormes décalages apparaissent dans ce micro-marché où certaines font le choix d'être subventionnées, d'autres sont associatives et s'appuient sur les institutions, d'autres encore optent pour l'entreprise privée, combinant activité marchande et prospective artistique.

Ainsi, Brigitte Maillard et Charles Henrique de Oliveira sont artistes peintres mais aussi galeristes de l'Atelier Galerie Saint-Georges depuis bientôt deux ans. Locataires, ils ont opté pour le statut d'autoentrepreneur. Attachés à leur indépendance, ils ont tissé un partenariat avec la Maison de l'Amérique latine et accueillent d'autres artistes : *"Une galerie ce n'est pas une épicerie, il faut se faire connaître. C'est en multipliant les expositions que l'on instaure un réseau."* Les deux professionnels créent, exposent, assurent la permanence, s'occupent de l'administratif et de la communication. *"Nous sommes artistes certes mais rigoureux, organisés. Pour tenir, il faut une bonne feuille de route. Aujourd'hui, entre nos ventes, les prestations de services ou les pourcentages, nos revenus sont aléatoires et les gains sont réinvestis pour améliorer le lieu ou monter des événements."*

Également sur tous les fronts, Ginette Guillet est à la tête de la Galerie Anima(l), rue des Remparts d'Ainay. *"Avec quelques galeristes privés, nous avons monté l'association Lyon galeries d'art Rhône-Alpes afin de générer une dynamique,* explique-t-elle. *Grâce aux liens entretenus avec la CCI, plusieurs structures ont été accompagnées pour la création d'entreprise ; nous avons aussi organisé une exposition au sein du Palais du commerce, ainsi qu'une conférence sur le mécénat. La CCI a joué son rôle d'interface et a compris l'impact que peuvent apporter les galeries d'art à une ville touristique."*

Ginette Guillet de la galerie Anima(l).

Sur un plan plus individuel, six galeristes ont également été aidés lors de leur installation sur les Pentes de la Croix-Rousse dans le cadre du Fisac (Fonds d'intervention pour la sauvegarde de l'artisanat et du commerce) depuis 2007. Cette opération vise à revaloriser des rez-de-chaussée commerciaux et à diversifier l'offre dans les quartiers des Pentes (1er), de Moncey Voltaire (3e) et de la Guillotière (7e). Elle permet à des commerçants de bénéficier d'une subvention de l'ordre de 50 % du montant des travaux HT, avec un plafond de 16 000 euros.

Brigitte Maillard et Charles Henrique de Oliveira de l'Atelier Galerie Saint-Georges.

** Étude des agglomérations du Havre, de Lyon, de Montpellier, Nantes et Rouen. Téléchargeable sur : www.culture.gouv.fr/deps*

emballage | conditionnement | marquage | manutention

Toutes les solutions
sur mesure*

*pour tous les projets, même les plus complexes !

EUROPACK 11
EUROMANUT

Le salon des solutions et équipements d'emballage, de conditionnement, de marquage et de manutention pour l'industrie et la distribution

15 | 17 NOVEMBRE 2011

EUREXPO | LYON

NOUVELLES ANIMATIONS !

CENTRE D'ESSAIS EUROMANUT

ESPACE PRODUITS PHARES EUROPACK 11 EUROMANUT

Votre badge gratuit sur :
www.europackonline.com

un événement comexposium

Diapazz

Santé
Prévoyance
Retraite
Épargne

L'innovation au service du dialogue social

Depuis plus de 50 ans, la mutuelle **Radiance** concilie valeurs mutualistes et logique d'entreprise, respect de la personne et professionnalisme.
Son contrat **Diapazz** offre toute la souplesse nécessaire pour vous permettre de choisir les garanties les mieux adaptées à votre entreprise : complémentaire santé, prévoyance, retraite complémentaire et épargne salariale.

Avec **Diapazz**, vous disposez d'une solution efficace pour motiver et fidéliser vos salariés, dans un cadre social et fiscal avantageux.
4 000 entreprises nous accordent déjà leur confiance.
Pour une protection sociale optimale, bénéficiez dès aujourd'hui de l'expertise d'un conseiller spécialisé en appelant **Radiance**.

www.radiance.fr

Radiance
La Mutuelle qui va à l'essentiel

RHÔNE - ISÈRE : 04 72 44 42 41 - **PAYS DE SAVOIE** : 04 79 96 81 81

EXPOtech
STANDS PLIABLES
ET MODULAIRES

Sophie TIPHAINE
Responsable régionale Sud Est

« Vous êtes unique, votre espace doit communiquer votre différence »

Pourquoi choisir EXPOtech ?

- **Pour son large panel de solutions d'exposition : stands pliables, modulaires et traditionnels**
- **Pour ses services techniques et logistiques intégrés : imprimerie numérique, stockage, réseaux de monteurs**
- **Pour ses valeurs clés : le conseil, la qualité et la fiabilité**

Contact : Sophie Tiphaine / 06.72.83.42.94 / 04.37.48.82.68
www.expotech.fr / s.tiphaine@expotech.fr
3 avenue Condorcet / 69100 Villeurbanne

SUCCESS STORY

PIMAS. UNE AFFAIRE QUI ROULE

Née en 1978, au fond d'un jardin villeurbannais, Pimas a fait son petit bonhomme de chemin dans l'aménagement de véhicules pour les conducteurs handicapés. Doucement mais sûrement, guidé par le flair d'un créateur en perpétuelle quête de nouveautés.

Tenaillé par l'envie d'être son propre patron, Tony Masapollo a créé Pimas Orthopédie, plus couramment appelée Pimas, en 1978. Installé dans un petit atelier au fond du jardin de ses parents, il a les mains dans le cambouis et des idées plein la tête pour sa société spécialisée dans l'aménagement de véhicules pour des conducteurs handicapés. Accélérateur au volant, embrayage automatique et inversion des pédales, Pimas importe trois produits italiens et forme des garagistes à leur installation. Un réseau d'agents qualifiés qui fait la force de l'entreprise. Sept ans et deux personnes recrutées plus tard, Pimas délaisse le jardin familial pour des locaux plus grands et accouche d'un brevet en 1987 sur le retour du clignotant centralisé sur une télécommande au volant.

Tony Masapollo est un homme de terrain, connaissant les rouages du métier comme ceux d'un moteur ; son flair obéit à une conviction : *"ne jamais se satisfaire d'une entreprise qui va bien, toujours créer de la diversité et anticiper"*. En 1992, il se lance donc à l'assaut de deux nouveaux marchés : l'aide au transfert des personnes handicapées, via des sièges pivotants, et le transport en fauteuil, grâce à des hayons d'élévation. *"Deux produits qui ont requis un lourd travail commercial,* explique Tony Masapollo qui recrute aussitôt trois commerciaux. *Les aides techniques n'étaient pas très démocratisées et la clientèle est diffuse, le handicap touchant tous les milieux."* Pimas cible les prescripteurs et travaille en étroite collaboration avec Renault. Et comme Tony Masapollo voit toujours plus loin, il investit un atelier de 3 500 m² à Vaulx-en-Velin en 2001, tout en s'attelant à la mise au point de ses propres systèmes électroniques… *"car en cas de panne, on est ainsi plus efficace puisqu'on connaît l'installation sur le bout des doigts. Constructeurs, garagistes, clients, tout le monde y gagne"*. Dans cette quête de professionnalisme, Pimas se dote d'un système Qualité en 2003, pour décrocher une norme ISO. *"Une société qui évolue a besoin d'aller chercher à l'extérieur ce dont elle est dépourvue,* confie l'entrepreneur. *La panoplie d'informations gratuites et de conseils expérimentés déployée par la CCI m'a ainsi permis de décrocher une subvention d'Oséo pour une étude sur une commande vocale."* Rebelote cette année, avec une subvention de l'Agence Régionale du Développement et de l'Innovation (Ardi) Rhône-Alpes. Et autant de nouveautés à explorer pour Pimas qui compte aujourd'hui 19 salariés et voit monter en flèche une autre activité démarrée il y a presque 20 ans : la commercialisation de sièges automobiles confortables et sécurisés. *"À l'heure où le bien-être est en vogue, nous voulons introduire ce type de sièges dans les entreprises pourvues d'une flotte automobile",* explique Tony Masapollo qui s'apprête à suivre le Séminaire dirigeants proposé par la CCI, *"pour faire le tour de ce qui est important dans une société, parce qu'il ne faut pas se fier à l'expérience ; les technologies et les modes de communication changent très vite."* Anticiper, toujours !

"En entreprise, le danger vient de ce que l'on ne voit pas. Le Séminaire dirigeants de la CCI est l'occasion de prendre de la hauteur… car l'autarcie n'apporte rien de bon."

Tony Masapollo a créé Pimas en 1978.

PIMAS

Implantation : Vaulx-en-Velin
Activité : solutions pour l'autonomie au volant des personnes à mobilité réduite
CA 2010 : 4,5 millions €
Effectif : 19

CHIFFRE

2 000 **véhicules équipés** par an pour permettre aux personnes à mobilité réduite de conduire

MINI BIO

1978 : création de Pimas
1992 : diversification de l'activité vers l'aide au transfert des personnes handicapées
2001 : diversification sur le marché du confort et de la sécurité au volant

C'EST PRATIQUE

La définition précise du poste à pourvoir : une étape clé dans le recrutement.

Le recrutement : un jeu d'enfant !

De la définition du poste à pourvoir à l'intégration du nouveau collaborateur, le chemin du recrutement est balisé d'étapes clés. Donc, pour emprunter le mieux possible ce sentier battu, mieux vaut se munir de méthode.

1 Se préparer pour mieux recruter

Qui dit recrutement, dit besoin précis. Un point général sur l'entreprise, ses marchés, salariés, moyens et autres perspectives de développement permet d'inscrire le recrutement dans son contexte. Vient ensuite la définition du poste à pourvoir, première étape phare du processus : missions prioritaires et secondaires, évolutions possibles, délai de recrutement, rémunération…

Le coup de pouce de CCI formation

De l'analyse des besoins à l'intégration d'un nouveau collaborateur en passant par la conduite de l'entretien d'embauche : la formation Savoir recruter permet, en deux jours, de passer en revue les principales étapes du recrutement. La prochaine session est programmée le 18 octobre.
Pour anticiper le décret sur l'égalité professionnelle entre hommes et femmes, issu de la loi sur la réforme des retraites et obligeant les entreprises de plus de 50 salariés à se doter d'un plan d'actions avant le 31 décembre, CCI formation organise également une matinale sur le sujet, le 18 octobre prochain. Au menu, rappel législatif et débats en présence d'Élisabeth Ferro-Vallé, auteur de *Égalité professionnelle entre les femmes et les hommes - Comprendre et agir* (aux éditions Afnor).

> **Marie-Pierre Gottwald | 04 72 53 88 01**
www.cciformationpro.fr

Un nouveau salarié répond à un besoin immédiat - départ d'un collaborateur, nouveau client… - mais il faut se placer sur le long terme car la nouvelle recrue peut intégrer l'entreprise pour plusieurs années. Cette définition sert de base pour déterminer le profil recherché : des compétences et savoir-faire requis aux qualités personnelles nécessaires. Ce qui permet aussi de voir si le candidat ne figure pas déjà parmi ses salariés, avant de se lancer à la recherche de candidats en externe.

2 Au cœur du recrutement

La chasse aux candidats ne s'organise pas de la même façon selon le type de poste. Étant donné leur coût, cabinets de recrutement et chasseurs de tête sont plus appropriés en cas de poste à forte valeur ajoutée. Tandis que la diffusion d'une annonce, sur des supports papier ou Internet spécialisés dans son secteur d'activité, est plus économique. Présentation de l'entreprise, fonction à pourvoir, missions, compétences et expériences requises, conditions de travail… l'annonce délivre les informations générales avant d'entrer dans les détails et ne doit pas être discriminante (sexe, lieu de résidence, état de santé…).
Rédigée convenablement, elle permet un premier filtrage des candidatures. Pour le reste, les CV fourmillent d'informations pratiques - diplômes, expériences… - et les lettres de motivation donnent un aperçu des qualités rédactionnelles. Ce tri effectué, place aux entretiens. Préparé en s'appuyant sur la définition du profil du candidat, l'entretien d'embauche permet d'évaluer l'étendue des connaissances, la richesse des expériences, l'ambition… Objectivité, position d'écoute et questions ouvertes sont les maîtres mots du recruteur qui comparera ensuite les profils. Ceux qui ne sont pas retenus pouvant servir de base de données en vue d'autres recrutements.

3 Opération intégration

Déclaration unique d'embauche envoyée à l'Urssaf, rédaction du contrat de travail ou encore visite médicale, une fois les différentes démarches administratives effectuées, c'est l'heure de l'accueil de la nouvelle recrue. Dernière étape du processus, l'intégration du salarié est un moment fondamental dans la réussite du recrutement. Visite des locaux, présentation aux autres collaborateurs… l'accueil est d'autant plus réussi lorsqu'une personne définie en a la charge. Quant aux informations sur l'histoire de l'entreprise, l'organisation du travail, les formations à suivre et autres détails sur la vie quotidienne de la société, elles peuvent être consignées dans un livret d'accueil. Enfin, des bilans réguliers entre le salarié et son tuteur permettent de clarifier les attentes de chacun tout en faisant le point sur les objectifs fixés.

EN BREF

Industries créatives

Lauréate de l'appel à projets européen "Espaces alpins", la CCI met en œuvre jusqu'en 2015 un programme de coopération interrégional qui ambitionne de positionner Lyon à un niveau européen en matière d'audiovisuel, de mode et de design urbain.

> **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

L'international en ligne de mire

Les 30 novembre et 1er décembre prochains, Classe Export fait salon à Eurexpo. Compte tenu des 70 pays représentés et des centaines d'experts de l'international présents, les entreprises pourront optimiser ces deux journées pour récolter toutes les informations nécessaires et établir les bons contacts afin de concrétiser leur projet d'exportation.
La CCI assurera une présence pour répondre aux demandes des PME et leur proposer des accompagnements efficaces.

> **Régine Weizmann**
04 72 40 58 07
www.lyon.cci.fr
www.classe-export.com

FRANCIS MAINARD

SOLUTRANS TRACE SA ROUTE

Salon dédié au transport routier et urbain, Solutrans passe la vitesse supérieure pour apporter un panel plus large de solutions aux professionnels et les aider à relever les enjeux économiques, technologiques et environnementaux de demain.

Organisé lors de la Semaine mondiale des transports, du 29 novembre au 3 décembre à Eurexpo, Solutrans réunira 750 exposants, dont 21 % d'étrangers, et 25 000 visiteurs dans un espace record de 60 000 m². La manifestation sera rythmée par de nombreux temps forts : réflexion avec le 2e Rendez-vous de la filière camion, information (le Khub), prospective (Truck & Bus World Forum) et événementiel au travers du Trucker Show.
Autres "immanquables" : les Prix de l'innovation de la carrosserie industrielle, organisés pour la deuxième année consécutive par la CCI, le 29 novembre en soirée. Ces trophées décernés par un jury récompenseront quatre carrossiers constructeurs, présents sur le salon, ayant mis au point une technique améliorant les performances d'un véhicule, dans l'une de quatre catégories suivantes : remorques et semi-remorques, constructeurs carrossiers sur VI, constructeurs carrossiers sur VUL et équipementiers.

> **www.solutrans.fr**

Création d'entreprise de A à Z

La CCI et ses huit antennes se mobilisent durant la Semaine de la création-reprise-transmission d'entreprise, du 14 au 18 novembre prochains. Au programme : conférences et rencontres avec les acteurs du secteur.

Événement porté depuis neuf ans par la CCI de Région, la Semaine de la création d'entreprise se décline localement, du 14 au 18 novembre, à la CCI et dans ses huit antennes. Une manifestation de proximité à laquelle est impliqué l'ensemble des acteurs du secteur, aussi bien des professionnels du conseil, des réseaux d'accompagnement, des associations de financement, des pépinières ou encore les professionnels du chiffre et du droit. Durant une semaine, ces experts seront au service des porteurs de projet, via des rencontres, entretiens individuels et ateliers thématiques dans les antennes et à la CCI. Parmi les thèmes abordés : les classiques "10 clés pour réussir", "salarié aujourd'hui, entrepreneur demain", "l'entrepreneuriat au féminin" et "questions de financement". Les acteurs de la création animeront également des stands dans la Salle de la corbeille. Par exemple, le réseau Lyon Ville de l'Entrepreneuriat présentera le programme Partenaire pour entreprendre destiné à initier et à développer les relations d'affaires entre de jeunes pousses et de grandes entreprises de la région lyonnaise, ainsi que la démarche Parrainage de jeunes entreprises. Celle-ci permet à un créateur d'être accompagné et motivé par un parrain chef d'entreprise qui maintient une écoute personnalisée, un contact régulier, et apporte un regard extérieur. Dans la foulée du Salon des Entrepreneurs de juin dernier, cette Semaine représente le deuxième temps fort local dédié à la création et mobilise un important nombre d'intervenants pour accompagner le décollage de nouvelles activités.

> **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn) | **www.lyon.cci.fr**

A RETENIR

> **Semaine de la création d'entreprise :** du 14 au 18 novembre à la CCI et dans ses huit antennes.

> **Au programme :** des rendez-vous individuels et près de 20 conférences.

> **Oséo, Lyon Ville de l'Entrepreneuriat, Ordre des experts-comptables...** l'ensemble des acteurs de la création d'entreprises est mobilisé.

> **1 300 visiteurs** sont attendus durant la semaine.

CHIFFRE

5540

Le nombre de créations d'entreprises enregistré en 2010 par la CCI de Lyon.

Laure Baharian, créatrice d'Eden Belt.

EDEN BELT. DANS LA BOUCLE DU SUCCÈS

Dédié à l'univers de la ceinture, Eden Belt achève bientôt sa première année d'activité. A la tête de cette boutique indépendante, Laure Baharian a le commerce dans le sang et la volonté de développer, voire dupliquer son concept.

"Quand on crée une entreprise, mieux vaut bénéficier d'un suivi sérieux. Je dirige donc mes amis qui veulent monter des projets vers la CCI..."

A 27 ans, Laure Baharian sait ce qu'elle veut. Depuis bientôt un an, elle gère Eden Belt, une boutique spécialisée dans les ceintures femme et homme, positionnée sur le créneau moyen-haut de gamme. Un concept mûrement réfléchi avec son associé Ramtin Vahedi et soigneusement préparé avant d'avoir pignon sur rue. *"L'idée est née d'une simple question : où va-t-on pour acheter une ceinture ? Il existe des magasins spécialisés d'accessoires, pourquoi pas pour celui-ci."* Le binôme creuse le sujet puis se tourne vers la CCI : *"Nous avons choisi un solide accompagnement avec les offres Pack création, Datacommerce et Performance Commerce. Pour créer et bien cibler son implantation, la validation à chaque étape est primordiale... Comme on part de zéro, on peut vite dériver et perdre du temps, les entretiens permettent de se remettre dans le droit chemin ! Résultat, nous sommes arrivés avec notre idée en avril 2010, l'étude de marché a été menée dans la foulée, le business plan établi en juin, le local a été trouvé en août et l'aménagement a démarré en septembre."* Les deux associés ont également pu présenter leur projet au Salon des entrepreneurs dans le cadre de la Lyon CCI Academy : *"Etre ainsi sélectionné parmi les cinq porteurs de projets défendant leur dossier a été très encourageant ; de plus, cela nous a facilité le contact avec les banques qui ont mieux jugé de notre sérieux."* Si la jeune femme découvre le métier de chef d'entreprise, elle s'appuie sur son expérience professionnelle et sur son travail de commercial en BtoB et en BtoC pour concrétiser son concept. Tenace, elle a notamment convaincu de nombreux fournisseurs et collabore aujourd'hui avec de grands noms de la mode. Sa sœur, formée par ses soins, intervient également à mi-temps à la boutique : *"J'ai un tempérament de manager et j'aime transmettre. Je m'occupe de la boutique et du relationnel, tandis que mon associé se charge de la partie finance et gestion."*

Laure Baharian a également exaucé son vœu d'emplacement puisque Eden Belt se situe en Presqu'île, au cœur du carré d'or. *"Nous avons encore beaucoup de travail à effectuer pour nous faire connaître,* explique-t-elle. *Mais déjà, les clients apprécient les lieux, l'accueil et le service, ça fait plaisir ! L'inauguration officielle se déroulera cet automne, nous allons développer la vitrine, définir deux grands pôles – smart et casual – et les fêtes de fin d'année seront l'occasion de faire le premier bilan !"* Satisfaite du chemin parcouru, la jeune chef d'entreprise a le sentiment d'avoir *"pris dix ans d'expérience en deux ans"* et fourmille de projets. A moyen terme, elle projette d'ouvrir un deuxième point de vente puis de franchiser le concept… *"pourquoi pas un Eden Belt sur les Champs-Elysées"*, annonce-t-elle dans un sourire.

EDEN BELT

Création : 1er octobre 2010
Implantation : Lyon 2e
Activité : commerce spécialisé dans les ceintures
Effectif : 3

Objectifs : embaucher, ouvrir un deuxième point de vente puis développer le concept en franchise nationale

LE CHIFFRE

30

Le nombre de marques présentes dans les rayonnages pour répondre à toutes les demandes

MINI BIO

Avril 2010 : naissance du projet
Juin 2010 : nominé à la Lyon CCI Academy
1er décembre 2010 : ouverture de la boutique
Automne 2011 : inauguration officielle

BAROMETRE DES TPE

Le Baromètre des TPE FIDUCIAL IFOP

3mé trimestre - 2011

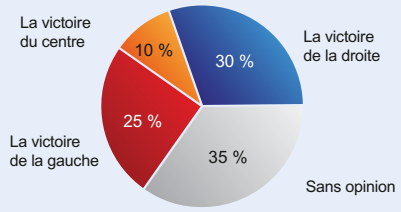
Ce baromètre rend compte de l'enquête conduite par l'IFOP pour le compte de FIDUCIAL et réalisée par téléphone du 5 au 21 juillet 2011 auprès d'un échantillon représentatif de 1 002 dirigeants de TPE de 0 à 19 salariés.

PRÉSIDENTIELLE : LA CONJONCTURE BROUILLE LES CARTES

Nicolas Sarkozy reprend des couleurs

■ Alors que la confiance dans le gouvernement se stabilise à 34 % d'opinions favorables, que le potentiel électoral de Nicolas Sarkozy auprès des patrons de TPE chute de 40 à 34 % en trois mois, les pronostics de victoire du président de la République grimpe néanmoins de 11 points. Certains patrons de TPE estiment qu'il récoltera probablement les fruits de son activisme dans le règlement des actuels désordres financiers. En synthèse, ils sont plus nombreux à anticiper sa victoire, mais moins nombreux à envisager de voter pour lui.

Présidentielle 2012 : le souhait des patrons de TPE

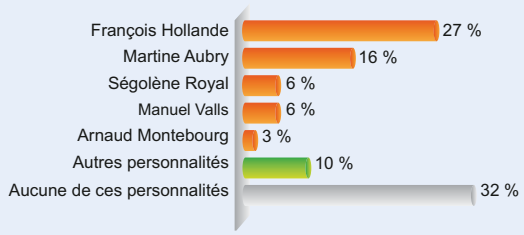


Base ensemble des TPE : 100 % = 1 002 TPE

François Hollande a la cote

■ François Hollande est le grand vainqueur, auprès des chefs d'entreprise, des déboires de Dominique Strauss-Kahn. Son potentiel électoral a explosé, passant de 21 à 38 % en l'espace de 3 mois.

Le candidat socialiste préféré des patrons de TPE


François Hollande 27 %
Martine Aubry 16 %
Ségolène Royal 6 %
Manuel Valls 6 %
Arnaud Montebourg 3 %
Autres personnalités 10 %
Aucune de ces personnalités 32 %

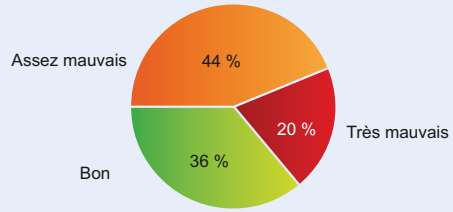
Base ensemble des TPE : 100% = 1 002 TPE

Le président du conseil général de Corrèze apparaît moins dogmatique que la première secrétaire du Parti Socialiste. Les patrons de TPE n'ont a priori pas oublié les "35 heures".

L'éducation, cause prioritaire

■ Le jugement des patrons de TPE sur le système éducatif est sans équivoque : 64 % trouvent qu'il fonctionne mal. Cette perception touche tous les niveaux de l'enseignement : école élémentaire, collège, lycée, enseignement supérieur.
Les chefs d'entreprises (91 %) appellent donc à des réformes urgentes pour améliorer l'éducation et la recherche, avec comme priorité absolue de s'assurer que tous les jeunes sachent au moins lire et écrire à l'entrée en sixième (64 %). Ils portent également un intérêt à l'adaptation des études au monde de l'entreprise (41 %).

Fonctionnement du système scolaire français

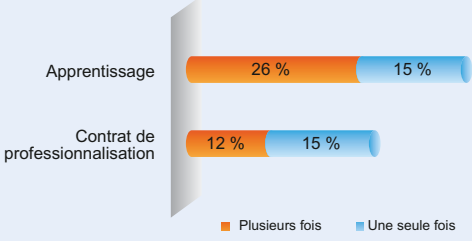


Base ensemble des TPE : 100 % = 1 002 TPE

L'apprentissage, une marche vers l'emploi

■ Les patrons de TPE, ont une bonne image de l'apprentissage. Il offrirait des perspectives intéressantes en termes d'évolution de carrière (86 %). Il faciliterait le recrutement du personnel (84 %). Les formations proposées en apprentissage permettraient de s'adapter rapidement à l'évolution des métiers (79 %). Enfin l'apprentissage serait adapté aux besoins des petites et moyennes entreprises (72 %). Seul hic : 83 % des patrons de TPE pensent qu'il est difficile de trouver un bon apprenti.

Recours à l'apprentissage et au contrat de professionnalisation au cours des 3 dernières années



Base : 100 % = 801 TPE employeurs

Enfin, les trois-quarts des patrons de TPE s'expriment en faveur d'une fusion de l'apprentissage et du cursus de professionnalisation. Et 81 % sont favorables à la possibilité de rendre accessibles tous les diplômes professionnels, du CAP à Bac + 5, par la voie de l'apprentissage. ".

FIDUCIAL

Retrouvez les résultats complets du Baromètre des TPE / FIDUCIAL-IFOP sur le site www.fiducial.fr

En Europe, FIDUCIAL emploie 6 400 personnes au service de ses 200 000 clients pour un chiffre d'affaires de 701 millions d'euros.
Fort d'une expertise construite autour de ses cinq métiers, **le droit, le chiffre, le conseil financier, l'informatique et le monde du bureau**, FIDUCIAL propose un service global aux TPE (artisans, commerçants, agriculteurs, professions libérales et prestataires de services).
Les principales caractéristiques des TPE françaises : 2 600 000 Très Petites Entreprises de 0 à 19 salariés soit 28 % du PNB et 37% des emplois du secteur concurrentiel.

PUBLI-INFORMATION - FIDUCIAL - Direction de la Communication - 08/2011

"Lors de ces États généraux, les entreprises ont exprimé le besoin d'accompagnements individualisés et le souhait de référents privilégiés au sein de la CCI. Ce sont des attentes légitimes, que nous allons nous attacher à satisfaire."

Philippe Grillot, président de la CCI de Lyon.

L'esprit des Etats généraux des entreprises, lancés en avril par la CCI, tient en deux points : affirmer une démarche ouverte sur les besoins des 70 000 entrepreneurs locaux et en déduire un outil de management, véritable colonne vertébrale pour les 4 ans à venir. La CCI exprime ainsi sa vision au service du territoire, définit ses engagements et ses priorités. Ce Carnet de route 2011-2015, présenté en avant-première le 21 septembre aux entreprises, va guider ses actions, ses investissements et ses arbitrages budgétaires. Innovant !

"Lançons la CCI nouvelle."

90%

Le taux de satisfaction des entreprises utilisatrices de la CCI.

Inverser la pyramide ! Se fonder sur les attentes, les opinions, les idées des chefs d'entreprise, commerçants et acteurs du secteur public… pour agir de manière plus ciblée et efficace, telle est la vision maintes fois exprimée par le président de la CCI, Philippe Grillot. Et tel est le cadre du grand chantier lancé en ce début de mandat : les Etats généraux des entreprises, vaste consultation ayant permis de recueillir les attentes de près de 1 500 commerçants, entreprises industrielles et de services, de mobiliser les élus de la CCI et d'échanger avec la CCI régionale.

Enquêtes téléphoniques et online, forum pour les unions commerciales et les associations d'entreprises, rencontres de proximité dans les huit antennes de la CCI et au Palais du commerce… chacun a pu livrer ses préoccupations, ses requêtes et ses attentes. Une masse d'informations considérable a ainsi été compilée par la CCI et une réflexion prospective conduite sur les enjeux du territoire par le cabinet Ernst & Young. En découle : un document circonstancié, véritable colonne vertébrale des orientations, priorités et engagements pris pour la période 2011-2015. Ce Carnet de route va guider les actions, les investissements et les arbitrages budgétaires pour les quatre années à venir. Il offre aux élus et aux collaborateurs de la CCI un cadre de travail et d'intervention… une ligne de conduite, un fil d'Ariane.

Evidemment, il ne fait pas l'impasse sur l'environnement protéiforme dans lequel le monde s'exprime aujourd'hui. Il intègre la complexité du paysage économique, ainsi que la réforme et la nouvelle donne de l'organisation consulaire. La concurrence entre les métropoles, les nouvelles formes d'attractivité des territoires, les vecteurs de compétitivité que demeurent la recherche, l'innovation ou la formation, le virage numérique à opérer, les nouvelles habitudes de travail, la transformation du commerce et la difficulté à reconstruire une France industrielle…

suite au verso ›

Philippe Grillot, président de la CCI de Lyon.

suite du texte ›

ont été intégrés au raisonnement. Tout comme la réalité d'une CCI appelée à intervenir de manière coordonnée avec la CCI régionale et les 11 autres CCI de Rhône-Alpes.

Mais surtout, ce Carnet de route est bâti en réponse aux entreprises. Des entreprises exprimant une forte volonté de croissance et de développement commercial. Des entreprises qui attendent de leur CCI une capacité de mise en relation, de conseil, de formation et de prise de positions. Des entreprises qui plébiscitent la CCI lorsqu'elles en sont utilisatrices mais peuvent aussi se montrer sévères. La demande est forte en faveur d'une institution légitime, plus proche, pragmatique et active. *"Notre plan d'actions tient donc en deux idées fortes,* explicite Philippe Grillot. *D'abord, agir en proximité avec chacun d'entre vous, chefs d'entreprise. Je souhaite que dans 4 ans, tous les entrepreneurs aient une perception nouvelle de leur CCI, la conviction qu'ils comptent, que la relation est meilleure. Ce sont là nos engagements. Parallèlement, nous focaliserons notre énergie, notre expertise et nos partenariats sur les interventions à impact pour la compétitivité des entreprises et l'attractivité du territoire. Ce sont là nos priorités stratégiques".*

En toile de fond et en articulation, une vision clairement assumée : contribuer à porter Lyon et sa région au rang de métropole européenne d'excellence.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn) | **www.lyon.cci.fr**

OLIVIER COURTIEUX
COMPLEXE DE LOISIRS I-WAY

Un investissement de 12 millions d'euros pour doter Lyon d'une exclusivité mondiale - des simulateurs automobiles qui vous transforment en pilote de F1 - l'embauche de 55 collaborateurs, l'installation d'un spa, d'un restaurant et l'ouverture de salles de séminaire... I-Way sait faire les choses en grand. Dès son arrivée à Lyon, le directeur commercial de ce complexe unique prend rendez-vous avec la CCI, participe à une soirée "réseau" puis à une journée de recrutement. Il a apprécié le côté rationnel des États généraux. *"Nous étions par groupe de parole et avons bien exprimé nos avis... une sorte de thérapie collective sur nos besoins. Ce que nous attendons est simple : rencontrer des décideurs pour développer notre business, bénéficier de prestations de veille en matière de recrutement et d'appui dans le domaine commercial".*

LES EGE EN CHIFFRES

Source : enquête réalisée par Aviso en avril 2011 dans le cadre des Etats généraux des entreprises.

90 élus de la CCI ont collaboré à la démarche.

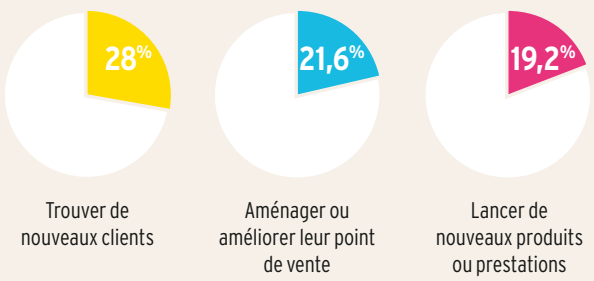
16 rencontres de proximité ont réuni **581** participants dans les **8** antennes de la CCI.

752 entreprises ont exprimé leurs préoccupations et leurs attentes par téléphone : **250** commerces, **250** entreprises industrielles et **252** entreprises de service.

69 questionnaires en ligne ont été renseignés.

158 collaborateurs CCI, sur un total de 372, ont participé.

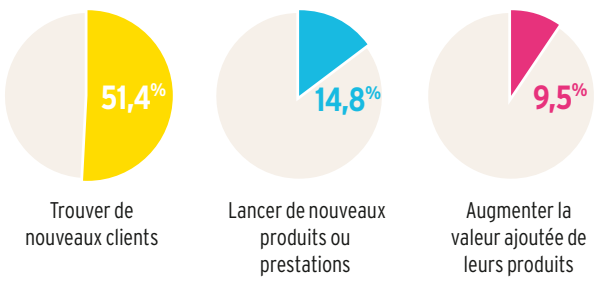
CE QUE VEULENT LES COMMERÇANTS



Ce qu'attendent les commerçants de la CCI

1. **Performance** commerciale
2. **Aménagement** global du magasin
3. Développement des **compétences du personnel**

CE QUE VEULENT LES INDUSTRIELS



Ce qu'attendent les industriels de la CCI

1. **Organisation** commerciale
2. Amélioration de la **productivité**
3. Identification de **nouveaux besoins et services**

5 ENGAGEMENTS

Plébiscitée, la CCI l'est ! Mais par les entreprises qui l'utilisent. Elle doit donc faire évoluer son savoir-être. Une volonté de changement annoncée au travers des 5 engagements de son Carnet de route 2011-2015.

1 Etre au service de chacun

Première raison d'être de la CCI : ses missions régaliennes d'accueil, d'information, de conseil, de formalités et d'accompagnement. *"En tant que porte d'entrée des entrepreneurs, nous devons rechercher l'excellence dans le traitement de tous les dossiers,* indique Philippe Grillot. *Chaque entreprise est unique, nous nous attacherons plus encore à délivrer des conseils sur mesure, une information ciblée et un service adapté à chacun".* Le mot d'ordre est fort : mettre en œuvre une démarche de prospection systématique auprès de toutes les entreprises en combinant les canaux de communication, en utilisant plus fortement le Centre de Contacts Clients et en identifiant des référents d'entreprise sur les territoires.

2 Inventer une nouvelle proximité

Les antennes CCI dans les zones industrielles et les communes sont les premières interlocutrices des entreprises, largement plébiscitées par celles qui les sollicitent. Elles s'affirmeront donc plus directement comme le lieu privilégié de la gestion de la relation clients, de la dynamique territoriale, du développement de projets et de l'animation des réseaux.
Des élus référents par antenne seront mis en place. L'enjeu est bien de positionner l'entreprise au cœur de l'offre de services CCI en lui proposant un véritable parcours dans la durée et en donnant une vision complète des solutions disponibles.

3 Devenir une évidence pour le chef d'entreprise

Installée sur un champ d'actions particulièrement large avec une offre de services diversifiée et une multitude de "cibles clients", la CCI adaptera sa communication aux différents types d'entreprises. Il s'agit de mieux sélectionner et communiquer les informations constituant un avantage concurrentiel pour le dirigeant. Un travail de promotion, de pédagogie et d'information, qui doit aussi permettre de faire des entreprises de futurs ambassadeurs et prescripteurs de la CCI.

Dans une même logique, les liens avec les partenaires quotidiens des entreprises (experts-comptables, avocats, syndicats et organisations professionnels…), prescripteurs naturels et efficaces, seront renforcés et placés sous l'angle de la sensibilisation des entreprises à la valeur ajoutée de la CCI.

4 Décupler l'efficacité des partenariats

L'efficacité de la CCI est directement liée à sa capacité à élaborer des partenariats à effets décisifs et visibles sur la compétitivité des entreprises et du territoire. *"Nous nous engageons à intensifier nos collaborations avec les services de l'Etat, les collectivités, les organisations professionnelles et les acteurs privés",* indique le président.
Egalement, face à un marché domestique étendu à l'échelle de l'Europe, une accélération de l'initiation de partenariats internationaux en matière de financement de projets, d'innovation, de rapprochements entre clusters ou pôles de compétitivité est inscrite dans le marbre. La CCI, qui joue aussi un rôle d'incubateur de solutions nouvelles, sera à l'initiative de projets clés comme le développement de nouveaux clusters dont elle assurera l'animation et la perennisation des projets, tout en prévoyant les conditions de sortie, via la transmission aux acteurs publics ou privés.

CCI DE LYON

Réunion de travail à Tarare, en juin dernier, lors des Etats généraux.

5 Porter haut et fort les intérêts des entreprises

S'il est un autre point important - conféré aux chambres de commerce et d'industrie par la loi - c'est celui de représenter les intérêts des entreprises auprès des pouvoirs publics. La CCI entend assumer pleinement ce rôle, qui répond aux attentes exprimées par les entreprises. Dans ce cadre, elle interviendra dans le débat public plus souvent et plus fortement sur des sujets à impact sur la compétitivité. Elle développera la production d'analyses et de synthèses, essentielles à des prises de parole et de position percutantes et efficaces. Et exercera avec détermination sa mission de partenaire des collectivités locales dans les réflexions sur la planification urbaine, notamment en matière d'urbanisme commercial.

ANNE-LAURE BRUNEL
PARAPHARMACIE VALMY

Avec 25 000 produits et 4 000 références, cette pharmacienne était en quête de performance et de meilleure rentabilité au mètre linéaire. Encouragée et conseillée par la CCI, elle a opéré un tri dans les produits, procédé à des changements de gammes, appris à mieux mettre en valeur ses promotions et à gérer l'effet "tête de gondole". A la clé : un bénéfice commercial mais surtout de précieux temps d'échange et de réflexion et une répartition plus fonctionnelle des missions. *"Avec mon associée, nous nous sommes remises en question, nous avons trouvé de nouvelles idées, adopté de bonnes habitudes… une opération rondement menée".*

CARNET DE ROUTE
5 engagements et 5 priorités pour
2011/2015

Retrouvez-le sur :
www.lyon.cci.fr

GUY MOLARD INDUSTRIEL
À VÉNISSIEUX, ENTREPRISE BARET

En tant que président de l'association d'entreprises de Vénissieux, ce pdg pragmatique est un consommateur avisé des prestations CCI. Auprès de l'antenne de Corbas, il trouve *"une qualité d'écoute et de relation, une expérience et même une logistique"* et loue la CCI pour ce qu'elle est vraiment : "au service des entreprises". Impliqué dans la démarche des États généraux, il a largement exprimé ses attentes et celles de ses homologues entrepreneurs : *"le procédé est novateur et la feuille de route de la nouvelle équipe très attendue. Pour nous, les choses sont simples : la CCI doit jouer son rôle de porte-parole, sur les transports notamment, aider les entreprises à se développer et favoriser les mises en réseaux".*

SÉVERINE ET JEAN-MARC RAFFIN
BOULANGERS À LAMURE-SUR-AZERGUES

Formations en communication, vente ou marketing, visite d'un client mystère, coaching personnalisé... dans le cadre du dispositif Performance Commerce de la CCI, ce couple énergique et ambitieux a revu de fond en comble l'organisation de sa boulangerie-pâtisserie, reprise il y a 7 ans : *"Notre outil de travail était vieillot... nous sommes désormais plus en phase avec notre clientèle et avons instauré un autre type de relation. Cela nous a beaucoup apporté... on peut dire que oui... nous avons désormais le réflexe CCI !"*

DENIS CHAZELET INDUSTRIEL
À VAULX-EN-VELIN, ENTREPRISE CORETEC

En 1998, lorsqu'il crée son entreprise, cet ingénieur entend parler de la CCI mais ne sait pas à quoi elle sert. : *"Il a fallu que j'achète un terrain à Vaulx-en-Velin pour recevoir la visite d'un conseiller CCI et découvrir l'étendue de ses savoir-faire... un déclic s'est opéré !"*. Formation, achat de bases de données, participation au Club export, intelligence économique... il est désormais incollable. Pour lui, la CCI aurait tout à gagner à renforcer le rôle de ses antennes et à se confronter davantage au quotidien du dirigeant. Il l'a dit lors des États généraux, *"une démarche appréciable... car unique et participative".*

2011 - 2015

7 actions à valeur d'exemple

1 **Chaque créateur accueilli personnellement.** Les 5 000 créateurs d'entreprise enregistrés chaque année seront invités à une réunion d'information à la CCI ou dans ses antennes pour découvrir les services proposés et rencontrer un interlocuteur privilégié. Une relance personnalisée sera ensuite actionnée dans un délai de 6 mois pour vérifier le besoin de suivi.

2 **Des élus référents en tout point du territoire.** En fin d'année, la CCI publiera sa carte des élus référents. En chaque point du territoire, ils seront chargés de porter la voix du tissu économique et de recevoir les entreprises.

3 **Environ 3 000 cédants accompagnés par an.** Des campagnes d'appels téléphoniques seront effectuées auprès des dirigeants de plus de 55 ans à la tête de sociétés de moins de 50 salariés. Une population de 3 250 chefs d'entreprise sera ainsi contactée chaque année. Soit 13 000 d'ici à 2015.

4 **Une place de marché PME.** Les PME sont souvent sous-capitalisées mais les outils du capital-risque ne leur conviennent pas forcément. Le projet "Place d'échange" est en préparation. A terme, de 30 à 50 nouvelles entreprises par an seront accompagnées, pour un montant moyen compris entre 200 000 et 800 000 €, soit environ 15 M€ de financements.

5 **Un forum du financement pour le commerce.** Les entreprises du commerce éprouvent des difficultés à trouver des financements. Programmé fin 2012-début 2013, un forum du financement favorisera les rencontres avec les organismes financiers et valorisera les retours d'expérience.

6 **Nouveau CCI mode d'emploi.** Véritable guide simplifié d'utilisation de la CCI, un "CCI mode d'emploi" sera édité en 2012. Chacun pourra ainsi mieux identifier la solution CCI correspondant à ses problématiques.

7 **Une plateforme RH.** Sur les 70 000 entreprises du territoire, seules 450 ont un DRH. La CCI réfléchit à un service, mutualisé à l'échelle d'une ou de plusieurs zones d'activités, permettant d'offrir un appui de premier niveau aux entreprises pour leurs actions de recrutement, de formation, de diagnostic seniors...

5 PRIORITÉS

La CCI a identifié 5 priorités stratégiques au service desquelles elle mobilisera son savoir-faire, ses réseaux et son influence. En filigrane, la nécessité d'accroître la compétitivité des entreprises et du territoire.

1 Faire de Lyon et sa région la référence européenne de l'entrepreneuriat

Cœur de métier de la CCI, l'accompagnement à la création d'entreprise est une priorité réaffirmée. Le suivi individuel des jeunes entreprises, condition de la réussite et de la pérennité, sera renforcé, ainsi que les actions pour leur développement commercial.
En parallèle, pour répondre aux besoins des 13 000 dirigeants concernés en région lyonnaise par la question de la transmission, une action sera déclinée à plusieurs niveaux : sensibilisation, détection (accompagnement du cédant à chaque étape et sur tous les aspects techniques liés à la transmission), facilitation de la rencontre entre cédants et repreneurs, parrainage, formation, suivi du repreneur.

2 Réaffirmer la vocation industrielle du territoire

Pour faire grandir les PME industrielles, un travail en trois temps sera lancé : renforcement de la fonction commerciale des entreprises, facilitation de l'accès aux marchés publics nationaux et européens des PME et déploiement du service de renseignements économiques. La CCI aidera les entreprises à pénétrer les réseaux adéquats. Elle déploiera une offre sur mesure pour les "pépites" avec le Grand Lyon et multipliera les actions de sensibilisation à l'innovation et au respect des contraintes environnementales.

3 Adapter le commerce et le tourisme aux nouveaux modes de consommation

La CCI s'engage sur tous les fronts pour les commerçants : anticipation et accompagnement renforcés en matière de transmission, accès facilité au financement, adaptation de l'offre de formation aux contraintes spécifiques du secteur, meilleure diffusion du réflexe d'innovation, notamment par la diversification des canaux de distribution, le design ou la mise en lumière, et anticipation accrue des nouvelles tendances de consommation.
La CCI s'engage à promouvoir les créateurs de nouveaux concepts de commerce au-delà de Lyon (croissance à l'export, aide à la préparation de salons, préparation à des levées de fonds…). Elle incitera à un recours plus fréquent à la démarche qualité.
Enfin, elle renforcera son activité d'intelligence économique et d'expertise en matière de production d'étude sur l'urbanisme commercial : 9e enquête consommateurs en 2012 ou création d'un observatoire de la restauration complémentaire à celui de l'hôtellerie…

4 Développer les compétences au service de la croissance

La CCI va intensifier ses actions de sensibilisation à la formation continue. L'innovation pédagogique et l'utilisation de nouveaux outils seront un axe fort. La promotion de l'alternance et de l'apprentissage sera accentuée. La CCI assumera mieux, aussi, son rôle d'interface entre l'enseignement supérieur et les entreprises.

5 Investir pour la compétitivité et l'attractivité internationales

La CCI, comme elle l'a fait par le passé, restera en veille pour favoriser l'émergence de nouveaux équipements structurants. Concernant plus spécifiquement l'aéroport Lyon-Saint Exupéry, dont elle est actionnaire, elle se mobilisera de manière d'autant plus décisive qu'un désengagement de l'Etat du capital et que l'ouverture à de nouveaux investisseurs sont en cours.
La CCI consolidera son engagement au sein de l'Aderly. Elle poussera à l'organisation de nouveaux événements à Eurexpo et militera pour une meilleure accessibilité de cet équipement. Enfin, les musées des Tissus et des Arts décoratifs auront vocation à devenir de réels outils d'inspiration pour les créateurs et l'industrie.

69%
des entreprises jugent intéressante l'idée d'un interlocuteur référent pour orienter vers les bonnes solutions.

10 à 15%
La croissance constatée du chiffre d'affaires des commerces ayant engagé une démarche qualité avec la CCI.

62%
des entreprises connaissent peu ou mal l'offre de prestations de la CCI.

73%
des entreprises industrielles et de services ont pour priorité de trouver de nouveaux clients et marchés.

81%
des entreprises placent le financement parmi les domaines prioritaires.

Avec 900 entreprises à capitaux étrangers, la place lyonnaise figure en 3e position des régions européennes les plus attractives en nombre d'investissements directs étrangers.

TÉLÉPÉAGE liber-t
Réduisez vos frais d'autoroute...
...et simplifiez les déplacements de vos collaborateurs.
Le télépéage pour les entreprises, la voie professionnelle pour optimiser la gestion et le confort de vos déplacements :
Une gestion facilitée des frais de déplacement
Une facture unique détaillée pour l'ensemble du parc
Des outils de gestion en ligne sur mesure
Du confort pour vos collaborateurs : du temps gagné au péage !
jusqu'à 25 % de réduction sur vos frais de péage en Rhône-Alpes !*
En Rhône-Alpes plus de 25 000 entreprises ont déjà adopté le télépéage !
Votre contact dédié : contactsentreprises@area.aprr.fr
* Offre soumise à conditions, valable uniquement sur le réseau AREA.
AREA
APRR – février 2011 – DIRCOM APRR – AREA RCS LYON B 702 027 871 – Document non contractuel.

Innover les énergies

IFP Energies nouvelles est un organisme public de recherche, d'innovation industrielle et de formation intervenant dans les domaines de l'énergie, du transport et de l'environnement. Sa mission est d'apporter aux acteurs publics et à l'industrie des technologies performantes, économiques, propres et durables pour relever les défis sociétaux liés au changement climatique, à la diversification énergétique et à la gestion des ressources en eau.

IFP Energies nouvelles

IFP Energies nouvelles
1 et 4 av. de Bois-Préau / 92852 Rueil-Malmaison Cedex
Tél. : 01 47 52 60 00 / Fax : 01 47 52 70 00
www.ifpenergiesnouvelles.fr

Établissement de Lyon
Rond-point de l'échangeur de Solaize — BP 3 / 69360 Solaize
Tél. : 04 37 70 20 00

© Alexis Chézière, Esquif, IFP Energies nouvelles, Laurent Julliand/Contextes, Statoil, Shutterstock - Réalisation : Esquif.

Lyon Shop & Design en chiffres

+ de 500 **dossiers de candidature** depuis 2004

+ de 300 **architectes et designers** impliqués

125 M€ **investis** par les commerçants depuis 2004

42 **nouveaux architectes** et designers pour l'édition 2011

97% **des commerçants** considèrent que la rénovation de leur point de vente a été bénéfique pour leur activité

Commerces dans l'air du temps...

Bilan positif pour la 6e édition de Lyon Shop & Design, qui a récompensé cinq nouveaux binômes de commerçant-architecte/designer. L'événement a séduit les professionnels et le grand public.

Par bulletin ou par voie électronique, 10 017 personnes se sont prononcées pour élire leur commerce préféré parmi les quinze finalistes de la 6e édition du concours Lyon Shop & Design. Outre cette belle participation, l'opération 2011 est un bon cru. Les votes dans les boutiques et sur Internet ont presque doublé grâce à une bonne signalétique et au buzz créé par tous les acteurs. Le public de l'événement organisé place Bellecour - soit plus de 8 000 personnes entre le 24 et le 28 juin - a pris le temps de s'interroger sur l'aménagement et d'observer la mise en scène des finalistes.

Les lauréats de la 6e édition. HÉLOÏSE PAYRE

La profession s'est également montrée enthousiaste : 630 personnes ont assisté à la remise des prix.
Soulignant l'importance du design dans la réussite d'un commerce, Marie-Josée Lacroix, commissaire au design de la ville de Montréal et présidente du jury Lyon Shop & Design, a donc distingué cinq lauréats : l'opticien Entre Vues Seven, la résidence de services et d'affaires Ôtélia, la boutique de chaussures et d'accessoires Pas de Printemps pour Marnie, le restaurant Têtedoie et la chocolaterie Chokola.
Doublé gagnant pour ce dernier, qui est aussi l'heureux récipiendaire du Prix du public ! Pour Richard Bagur, l'architecte ayant conçu ce lieu : *"le choix du partenaire est essentiel car il implique la confiance et une bonne compréhension des enjeux."* Le jury a justement apprécié et mis en avant l'osmose entre le commerçant et le designer, l'efficacité du parti pris, l'utilisation ingénieuse et audacieuse de l'espace ou encore les choix innovants, notamment en termes de design sensoriel. C'est cette richesse collaborative que Lyon Shop & Design stimule depuis 2004 en favorisant la rencontre autour de projets de création ou de rénovation, de commerçants indépendants et d'architectes/designers locaux, nationaux ou internationaux. *"Le commerçant doit savoir dépenser pour se différencier ; il doit provoquer la rue et la dominer, être à la hauteur de sa ville et du concept créé"*, déclare Denis Pain, gérant de Pas de Printemps pour Marnie. Et Clarisse Garcia, son architecte d'intérieur de poursuivre : *"l'architecte doit se sentir missionné pour avoir envie de donner envie. Il "pose" dans la ville, non pas quelque chose de mieux mais quelque chose de différent."* En valorisant de telles démarches, Lyon Shop & Design participe à l'attractivité d'une rue, d'un quartier et au final, à l'embellissement de la ville.

› **www.lyon-shop-design.com**

"L'événement gagne en visibilité et en puissance. Le grand public participe activement au concours, trois personnes sont déjà passées découvrir la boutique ce matin et nous féliciter."

Alexandre Caton, gérant du magasin Entre Vues Seven, lauréat 2011.

Parler "export" avec l'Amérique latine et l'Asie

Derniers-nés des clubs export géographiques de la CCI, les clubs Asie et Amérique latine ont été lancés les 13 et 29 septembre. Ouverts aux entreprises déjà exportatrices sur ces zones ou ayant une expérience à l'international et un solide projet vers l'un de ces pays, ils permettent aux membres d'échanger sur leurs pratiques et d'approfondir leurs connaissances.
La première rencontre a présenté l'interculturalité de ces zones puis, au cours de petits-déjeuners tous les deux mois, chacun pourra dialoguer et aborder des thématiques souhaitées (fiscalité, transport, distribution...). Chaque rendez-vous est animé par la CCI et un expert apporte un éclairage sur les sujets choisis.

› **Julie Hours, Club Amérique latine : 04 72 40 57 28 | Aya Kitahama, Club Asie : 04 72 40 57 70 | www.lyon.cci.fr**

En bref

10 clés pour entreprendre online

CCI formation lance une animation en ligne qui présente, de manière simple, les différentes étapes de la création d'entreprise. Accessible 24h/24, cet outil s'adresse à ceux qui souhaitent créer ou reprendre une entreprise et qui ne peuvent assister aux réunions organisées sur ce thème dans les antennes.

› **www.cciformationpro.fr**

Espaces souterrains : un avenir à creuser

Le 13e congrès international de l'Aftes se tient du 17 au 19 octobre à la Cité Centre de Congrès, avec pour thème : "Espaces souterrains de demain". Entrepreneurs, ingénieurs, fournisseurs et autres acteurs du secteur sont invités à participer aux conférences et à la table ronde programmées durant ces trois jours.

› **www.aftes.asso.fr**

Question à

DR

Anne-Sophie Pendaries,
chargée du personnel et de la formation, AST groupe

L'accompagnement par CCI formation de deux salariés pour l'obtention du Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) vous a-t-il satisfait ?

Spécialisé dans la construction de logements individuels, AST Groupe a développé un réseau de franchisés, Natilia, expert dans les maisons à ossatures bois. Des franchisés qu'il faut former ! Le directeur des ventes et le responsable technique du réseau ont suivi l'accompagnement proposé par CCI formation pour le CCE. S'ils avaient l'habitude de former des collaborateurs, ils avaient besoin de renforcer leurs bases méthodologiques et pédagogiques. Cet accompagnement de près de deux mois, alternant modules de formation et mises en situation, leur a permis de diversifier leurs outils, de dynamiser les sessions et de mieux gérer leurs groupes de stagiaires. De plus, ce CCE était une marque de qualité pour nos formations... car on peut être très bon dans son métier et ne pas savoir transmettre son savoir-faire. Il est une preuve de compétences, qui vient s'ajouter à l'expérience de ces deux formateurs. Les résultats sont là : les franchisés se montrent extrêmement satisfaits et n'hésitent pas à inscrire leurs salariés aux deux nouveaux modules que nous avons créés.

›**04 72 53 88 00**

La franchise en chiffres

1477 **Le nombre de réseaux de franchise en France** en 2010

48 Md€ **Le chiffre d'affaires 2010** des réseaux de franchise français

7 **Le nombre moyen de salariés** employés par un franchisé. En 2010, la franchise représentait **335 000 emplois**

La franchise, en toute sérénité

Avec une progression régulière de 8 à 11 % depuis 5 ans, la franchise connaît un essor considérable en France. Les créateurs d'entreprise sont de plus en plus nombreux à opter pour ce modèle économique décortiqué le 20 octobre prochain à la CCI, lors de la 3e édition du Forum Franchise Lyon.

Sécurité de la création et suivi lors de la montée en puissance de l'activité, pour bon nombre de porteurs de projet, la franchise est une solution associant réussite et sérénité. Franchiseurs en hausse, palette extrêmement large de métiers… le nombre de franchisés a augmenté d'environ 10 % depuis 5 ans sur le territoire français.

Mais la vigueur de ce modèle économique ne dispense pas le créateur-repreneur d'entreprise de bien se renseigner avant de se lancer. C'est dans cette logique que la CCI, en partenariat avec la Fédération Française de la Franchise, la Banque Populaire Loire et Lyonnais, les mutuelles EOVI, le groupe Fiducial et l'Observatoire de la Franchise, organise le 20 octobre prochain, la 3e édition du Forum Franchise Lyon. Conférences thématiques à destination des franchiseurs comme des futurs franchisés, rendez-vous avec des experts, rencontres avec la quarantaine d'exposants venue présenter près de 70 réseaux… plus de 800 visiteurs sont attendus.

"En matière de franchise, il y a deux critères de réussite : partager les mêmes valeurs que son franchiseur et être prêt à accueillir son savoir-faire"

Didier Chapot, gérant de l'agence Clikeco Lyon

Un événement majeur en Rhône-Alpes qui a permis à Didier Chapot de trouver chaussure à son pied en 2009 : *"Je cherchais à créer mon entreprise et, ayant participé à la création du premier réseau de franchisés dans le domaine de la perfusion à domicile, je connaissais le modèle et cela me semblait la solution adéquate pour me lancer dans un métier inconnu"*. Un coup d'œil à la liste des exposants inscrits, quelques coups de téléphone et une rencontre sur le forum plus tard, Didier Chapot devient membre du réseau Clikeco, société spécialisée dans l'organisation du tri, la collecte et le traitement des déchets dangereux, fondée en 2004, et lance son agence en février 2010 à Lyon. *"La franchise permet de bénéficier de l'expérience et du savoir-faire de la tête de réseau, ce qui garantit un gain de temps précieux lors du démarrage d'activité et impose au franchiseur un suivi indispensable lors de la montée en puissance des agences franchisées,* explique-t-il. *C'est un système où tout le monde est gagnant : les agences franchisées obtiennent une réponse claire et rapide en cas d'interrogation - et elles sont nombreuses car il y a des virages dangereux dans quasiment toutes les entreprises -, le franchiseur fédère les énergies d'entrepreneurs motivés et le client sait qu'il peut compter sur la même qualité et sur l'uniformité des services dans chacune des agences."*

›**CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

Publications

Devenir patron

L'entrepreneur Louis Le Duff et l'ancien secrétaire d'Etat Hervé Novelli publient dans un même ouvrage trois guides dédiés à la création d'entreprise, l'auto-entrepreneuriat et la franchise.

› ***Enfin Patron !*** Editions GLD.

Solutions vertes

Dans une plaquette, la CCI présente l'ensemble de ses prestations à destination des entreprises qui souhaitent améliorer leur performance environnementale.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

Nouveaux Dossiers Pays

Russie, Hongrie, Roumanie, Mexique, Tunisie, Maroc et Allemagne : pour chacun de ces pays, une synthèse économique détaillée est disponible sur www.lyon.cci.fr/boutique

Bonnes pratiques

La CCI édite un "Guide des bonnes pratiques du commerçant" divisé en sept rubriques : marketing-gestion, extérieur du point de vente, merchandising, RH, relation clients, communication et développement durable.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

Le chiffre

11

Le nombre de nouveaux Pack Infos Eco édités par la CCI. Ils dressent l'état des lieux d'un marché cible à travers une liste de sources d'information économique (articles de presse, études, salons...)

› **www.lyon.cci.fr/boutique**

Coup de jeune sur l'emploi des seniors

Avec Capital Seniors Entreprises, la CCI aide les sociétés de moins de 250 salariés à identifier les compétences clés de leurs seniors et à les maintenir dans l'emploi.

Piloté par la CCIR Rhône-Alpes, le dispositif Capital Seniors Entreprises offre aux PME de moins de 250 salariés un outil modulable et pertinent pour évaluer les compétences de leurs collaborateurs de plus de 45 ans et les maintenir au poste le plus adéquat. Cet accompagnement se compose d'un diagnostic RH ou compétences, nécessaire pour dresser un état des lieux, d'une phase bilan et d'une étape de préconisations permettant d'orienter sur des formations ou une certification de compétences.

Ainsi, au cœur de la démarche, le Bilan Rebond est un moyen efficace de valider un projet professionnel. Lors de ce bilan en face à face, le salarié pointe les compétences développées durant son parcours, celles qu'il souhaite entretenir ou celles qu'il aimerait acquérir et effectue ses recherches pour une éventuelle réorientation. Les entreprises sont doublement aidées puisqu'elle bénéficient d'une remise de 50 % pour les

journées d'accompagnement avec un consultant et de 25 % pour les Bilans Rebond et les formations ; le reste étant financé par l'Etat, l'Europe et la CCI.

› **Marie-Pierre Gottwald | 04 72 53 88 01 | www.cciformationpro.fr**

Des managers aux multiples compétences

Pour ses vingt ans, le Programme Général de Management (PGM) d'EML Executive Development a intégré un parcours de spécialisations "métier". Une évolution destinée à apporter aux managers "plus de réactivité et d'agilité" dans un contexte économique incertain. Le Programme Général de Management (PGM) proposé par EML Executive Development, apporte aux managers, nouveaux ou confirmés, des savoir-faire destinés à mieux appréhender les rouages de l'entreprise et à piloter plus efficacement une équipe ou une unité opérationnelle. Composée d'un tronc commun, cette formation s'est enrichie d'un parcours individuel dédié à une spécialisation "métier".

Au choix : Acheteur manager, Marketing business to business, Développement commercial et gestion de la relation clients, Stratégie et gestion de ressources humaines et Management général. Chacune de ces thématiques est abordée sous la forme de cinq modules de trois jours.

Avec cette évolution de contenu, le dirigeant d'entreprise étend sa gamme de compétences, tant comportementales que techniques ou méthodologiques, dans les domaines de la gestion de projet, du développement du capital humain ou encore de la consolidation des compétences commerciales. Des outils visant à affronter une complexité économique accrue, avec plus de réactivité. Prochaine rentrée en février.

› **www.eml-executive.com**

En bref

Graal pour La Cave de Lyon

La CCI a décerné le trophée de la 3e Lyon CCI Academy à Philippe Gangneux lors du Salon des Entrepreneurs.

SDE 2011

La Cave de Lyon est une entreprise de stockage des vins dont l'ouverture est prévue en octobre.

Les cinq porteurs de projet en compétition ont été accompagnés dans le cadre du dispositif Pack Création.

› **www.lyon.cci.fr, rubrique création/reprise**

Textos

@ L'aéroport Lyon-Saint Exupéry met en place un système d'information qui indique en temps réel aux passagers l'état d'avancement de la livraison des bagages @ Nouvelle version du site www.aderly.com qui inclut l'offre de services de l'Aderly à destination des entreprises **@ Diffusée sur TLM, l'émission Agir & Entreprendre avec la CCI de Lyon est mise en ligne sur son site internet www.lyon.cci.fr @** Les éditions EMCC organisent le 1er décembre au musée des Tissus une table ronde sur le thème "Mutations de l'entreprise, communication et évolution de l'image", 04 78 29 76 24.

RENDEZ-VOUS CARNOT

La recherche partenariale en marche

D'un côté, des entreprises en recherche d'innovation. De l'autre, des laboratoires souhaitant transférer et valoriser leurs technologies. Les Rendez-vous Carnot entendent faciliter le rapprochement entre l'offre et la demande. Près de 800 exposants - acteurs majeurs de la R&D - et 2 000 visiteurs motivés par la recherche d'un accompagnement technologique sont attendus à cette convention d'affaires des 12 et 13 octobre prochains à l'espace Double mixte de Villeurbanne. La CCI, en partenariat avec la CCI de Grenoble et le réseau Enterprise Europe Network, animera un stand où seront présentes des PME.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

Vie des associations

Nouveau produit pour les unions commerciales

Les unions commerciales peuvent dorénavant solliciter la CCI pour une évaluation de leur activité selon six critères allant de l'organisation interne aux actions de communication. Ce diagnostic permet de cibler les accompagnements technique, administratif et organisationnel nécessaires et débouche sur un plan d'actions défini dans le cadre d'une charte d'engagements et d'objectifs.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn)

L'ADC7 innove

L'Association pour le développement du commerce à Lyon 7e propose des services mutualisés de type "comité d'entreprise". Gratuit, ce dispositif donne accès à des avantages en matière de vacances et de santé et s'adresse aux salariés, ainsi qu'à leurs dirigeants.

› **www.lyoncommerce.com**

Les services à l'étude

Dans le cadre du Fisac de Rillieux-la-Pape, la CCI a mené une étude auprès des salariés des entreprises de la ville afin de mieux cerner leurs attentes en matière de services. Les résultats seront utilisés par la Fédération des commerçants de Rillieux pour lancer des actions à partir de 2012.

› **www.rillieux-commerce.com**

Forum des métiers de l'informatique

Avec Pôle Emploi, Techlid et l'Apadlo, l'antenne CCI de Limonest organise le 13 octobre une journée de recrutement d'informaticiens à l'Espace Ecully.

› **04 72 40 82 20**

Cap à l'Ouest n°1

La Fédération des commerçants et artisans de l'Ouest lyonnais Cap à l'Ouest publie le premier numéro de *Cap à l'Ouest*, magazine sur le commerce de proximité à destination des habitants.

› **www.capalouest.org**

Points noirs de la Presqu'île

Dans son livre blanc, l'association Tendance Presqu'île identifie les difficultés pesant sur l'activité commerciale en Presqu'île et propose des actions.

Guide shopping

La 5e édition du *Guide Shopping Lyon Presqu'île* vient de paraître.

› **www.tendancepresquile.org**

Que la lumière soit...

L'opération urbaine Lyon 4e, menée par Lyon Côté Croix-Rousse, l'Etat, la Ville de Lyon, la CMA et la CCI, a permis à 30 commerçants de bénéficier d'un diagnostic de l'éclairage de leur boutique.

› **www.lyoncotecroixrousse.com**

La compétitivité fait escale au Port de Lyon Edouard Herriot

Le port enregistre un transit annuel moyen de 10,3 millions de tonnes de marchandises.

La CCI et la Compagnie Nationale du Rhône (CNR) cosignent un ouvrage baptisé *Lyon, port de mer*. Diffusé depuis quelques jours aux entrepreneurs et aux opérateurs fluviaux, ce document présente 16 propositions destinées à maintenir et à développer la performance du Port de Lyon Edouard Herriot. Déjà, des réflexions sont engagées sur la création d'une association d'entreprises, le développement d'une offre dédiée à la logistique urbaine, le tracé du débouché du Tronçon Ouest du Périphérique (TOP) sur le port ou encore la mise en place de supports de communication pour encourager les entreprises à l'utilisation de la voie d'eau. Facteur de compétitivité et d'attractivité pour la métropole lyonnaise, le port joue aujourd'hui un rôle stratégique dans les échanges commerciaux Rhône-Méditerranée. Il enregistre un transit annuel moyen de 10,3 millions de tonnes de marchandises, soit 60 % des trafics du bassin, et capte près de 80 % des transports conteneurisés par voie d'eau sur l'axe Fos-Lyon. Un trafic qui confirme d'année en année sa vocation de "port avancé de Marseille".

Géré par la CNR, depuis 1938, cet équipement urbain, sur lequel sont implantées 70 PME, offre des services logistiques de transformation complets à ses clients, notamment la manutention et le stockage de tous types de marchandises.

› **www.lyon.cci.fr**

FICHE EXPORT ITALIE

EXPOSITION UNIVERSELLE MILAN 2015

Dans le cadre d'un plan d'accompagnement régional, la CCI et ses partenaires proposent une rencontre, les 14 et 15 novembre prochains avec les organisateurs d'Expo Milan 2015. Au programme : conférences, visite du site de l'exposition et organisation de rendez-vous BtoB avec la société Expo 2015 et les groupes italiens impliqués dans le projet. Des opportunités sont à saisir dans les secteurs des infrastructures, BTP, énergie, environnement et services.

› **Régine Weizmann 04 72 40 58 07**

ANDREY BANDURENKO/FOTOLIA

Habitants : 60,2 millions
Capitale : Rome (2,7 millions d'habitants)
Taux d'inflation (estimation 2010) : 1,6 %
PIB (estimation 2010) : 1 377 Md €
Croissance 2010 : +1 %
Exportations globales 2010 : 337 Md €
Importations globales 2010 : 364 Md €
Principaux clients en 2010 : Allemagne, France, Chine, Pays-Bas, Espagne
Principaux fournisseurs en 2010 : Allemagne, France, Etats-Unis, Espagne, Royaume-Uni
Export du Rhône vers l'Italie 2010 : 1,3 Md €
Import du Rhône depuis l'Italie 2010 : 2,3 Md €

Sources : Istat, Altas éco 2011, Douanes françaises, Mission Economique de Rome, Banque d'Italie.

Quand l'économie s'ouvre au grand public

4e édition des Journées de l'économie, du 9 au 11 novembre à Lyon. Présentation par Pascal Le Merrer, directeur général de l'événement.

Quel est le contenu de cet événement ?
Nous nous questionnerons cette année sur la place des marchés dans le fonctionnement des économies après la crise. Avec pour grand témoin Jean-Pierre Jouyet, président de l'Autorité des marchés, qui ouvrira la manifestation et interviendra ensuite au gré de ses envies pendant ces trois jours. Outre cette thématique centrale, les Jéco aborderont une variété de sujets intéressant un public plus large. Par exemple, la réforme fiscale, l'économie de l'iPhone et le micro-crédit. Au total, une trentaine de conférences animées par plus de 90 personnalités comme Laurence Parisot, présidente du Medef, ou encore Pascal Lamy, directeur général de l'Organisation mondiale du commerce, Michel Godet, professeur au CNAM et Pierre Lellouche, secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur.

Comment expliquez-vous l'engouement du public pour ces journées ?
L'année dernière, 6 040 personnes ont participé aux Jéco, soit le double par rapport à la première édition. Ce chiffre montre que les Français sont demandeurs d'une meilleure information en matière économique. Se déroulant dans plusieurs lieux de Lyon, les Jéco visent ainsi à démocratiser les sciences économiques.

Sous quelle forme la CCI participe-t-elle à la manifestation ?
Elle organise une conférence, le 10 novembre à la Bourse du travail, sur le thème "Innovation et compétitivité : ces entreprises qui gagnent". Les Jéco installeront aussi une nouvelle fois leur centre logistique au Palais du commerce, ainsi que le Salon du livre économique dans la salle de la Corbeille.

› **www.journeeseconomie.org**

Question / réponse

? Je suis chef d'entreprise non-salarié. Puis-je bénéficier d'actions de formation professionnelle continue ?

= Le droit à la formation est déterminé par la contribution relative à la formation professionnelle, versée au RSI sur l'exercice de l'année précédente. Les ressortissants de la CCI ayant le siège de leur entreprise dans le Rhône peuvent prendre directement contact avec l'Agefice (Association de gestion du financement de la formation des chefs d'entreprises) : 16 avenue de Friedland, Paris 8e – www.agefice.fr.

› **Petra Floch | 01 44 69 89 58**

Aider les jeunes pousses de l'économie locale, tel est l'objet de Pack croissance.

Pack croissance : il y a une vie après la création !

Avec le Pack croissance, la CCI comble un vide dans son arsenal de dispositif d'aides aux entreprises. Elle accompagne, sur une année renouvelable, les jeunes entreprises à passer le cap délicat des premiers pas.

Un créateur d'entreprise sur trois exprime le souhait d'un suivi post-création, notamment en matière de gestion et de stratégie financière, d'orientations futures ou encore de développement commercial. Une requête qui trouve une justification positive dans le taux de pérennité des PME accompagnées par une structure dédiée ; il s'établit en effet entre 75 et 92 % selon le type d'appui. Cette situation a incité la CCI à formuler une offre à destination des entrepreneurs de moins de trois ans : Pack croissance.
Lancé en juin dernier lors du Salon des Entrepreneurs, ce programme personnalisé entend aider une trentaine de PME, dès cette année, à pérenniser et à développer leur activité. D'une durée d'un an renouvelable, il se décompose en quatre parties distinctes mais complémentaires. Le dirigeant bénéficie d'un suivi et de conseils individualisés sur une durée de 12 heures, soit six à neuf rendez-vous programmés sur l'année. Durant ces séances, il aborde l'ensemble des composantes de l'entreprise : la stratégie, l'analyse financière, les tableaux de bord, le marketing et le développement commercial. Autre composante du pack, une formation de deux jours par an est proposée au dirigeant. Celui-ci la choisit, selon ses besoins, parmi un panel de cursus sélectionnés par CCI formation, par exemple piloter son entreprise ou intégrer le commerce international à son activité. Une offre complétée par l'accès aux services experts de la CCI, aussi bien pour des questions d'ordre juridique, de propriété intellectuelle ou d'innovation, que pour la recherche de financement. Enfin, le dernier appui concerne la communication et la promotion de l'activité. Le programme favorise les relations d'affaires entre jeunes entreprises et celles déjà plus établies, via le parrainage et l'invitation à participer aux soirées thématiques organisées par la CCI. Le Pack croissance couvre ainsi toutes les problématiques rencontrées par les jeunes pousses et devrait accroître le nombre d'entreprises survivant à la décisive troisième année d'existence.

› **CCI | 0821 231 251** (0,12€ ttc/mn) | **www.lyon.cci.fr**

Textos

@ L'INPI organise, le 20 octobre à la CCI, un atelier sur le thème de la contrefaçon @ La distribution de la 43e édition du *Petit Paumé* se déroule en 2 temps : le 8 octobre à Lyon, place Bellecour, puis le 22 octobre au centre commercial Porte des Alpes de Saint-Priest et à Villeurbanne **@ Les inscriptions à la 2e édition du concours Lyon Shop Webdesign s'ouvrent le 7 novembre sur le site www.lyon-shop-webdesign.com** @ Le Ceser organise le 5 octobre le colloque *Entrepreneurs, innovons ensemble avec l'enseignement supérieur.*

plus d'infos sur :
www.lyon.cci.fr
Rubrique "agenda"
ou **allo la CCI**
0821 231 251
0,12 € ttc/mn

COMMERCE

13 OCTOBRE ET 3 NOVEMBRE 2011
Ecole des marchés, niveau 1
Demi-journée d'information gratuite et ouverte à tous pour découvrir le métier de commerçant des marchés.
› **www.les-marches.com**
0811 65 39 00 (prix d'un appel local)

20 OCTOBRE 2011
Forum Franchise
Conférences, ateliers et rencontres avec des franchiseurs et franchisés.

16 AU 18 NOVEMBRE 2011
MAPIC
La CCI accompagne une délégation de commerçants sur le Salon des professionnels de l'immobilier commercial à Cannes (Mapic) afin de leur faire rencontrer les acteurs de ce marché.

21 AU 24 NOVEMBRE 2011
L'Ecole des marchés, niveau 2
Formation pour construire son projet de vente sur les marchés, incluant un stage pratique optionnel.
› **www.les-marches.com**
0811 65 39 00 (prix d'un appel local)

17 NOVEMBRE 2011
Les clés d'une transmission réussie
La CCI organise au Palais du commerce une conférence intitulée "Maximiser la valeur de son entreprise en vue d'une cession" afin d'aider les dirigeants dans leur démarche de transmission. Bien préparer cette étape prend du temps et requiert de s'interroger sur les freins, les leviers de valeur ou encore la stratégie à adopter pour intéresser le plus grand nombre d'acquéreurs. Autant de questions auxquelles les chefs d'entreprise trouveront des réponses concrètes.
› **www.lyon.cci.fr**

NUMÉRIQUE

18 NOVEMBRE 2011
Réseaux sociaux
Aperçu des avantages que représentent les réseaux sociaux pour les entreprises.
› **04 37 64 46 10 | www.ene.f**

25 NOV. ET 2 DÉCEMBRE 2011
Création et refonte de site
Atelier d'initiation pouvant être suivi d'un accompagnement plus approfondi.
› **04 37 64 46 10 | www.ene.fr**

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

13 OCT. ET 15 DÉCEMBRE 2011
Bourses d'échanges
Après une conférence sur un thème lié à la transmission d'entreprise, cédants et repreneurs de TPE et PME sont mis en relation.

18 OCT., 8, 15, 17 NOV., 13 DÉC. 2011
Clubs performance commerciale
Des responsables commerciaux de TPE non concurrentes échangent sur leur stratégie de développement.
À Givors, les 18 octobre et 13 décembre. À Corbas, les 8 novembre et 13 décembre. À Chassieu, le 15 novembre et à Limonest le 17 novembre.

25 OCT. ET 29 NOVEMBRE 2011
Parrainage LVE
Petits-déjeuners de présentation de la plateforme de parrainage Lyon Ville de l'Entrepreneuriat, qui permet à des chefs d'entreprise chevronnés de partager leurs expériences avec de jeunes dirigeants.

INTERNATIONAL

11 OCTOBRE 2011
S'implanter en Suisse
Les entreprises pourront s'entretenir avec Romain Duriez, directeur de la Chambre France-Suisse pour le Commerce et l'Industrie, afin de faire le point sur leurs projets de développement en Suisse.
› **Fabienne Diaz | 04 72 40 57 69**

12 OCTOBRE 2011
Journée Corée du Sud
Pour les PME qui souhaitent se développer en Corée du Sud, journée de rencontres à la CCI avec un expert du marché coréen.
› **Aya Kitahama | 04 72 40 57 70**

18 OCTOBRE 2011
"Boost your sales" !
Conférence dédiée aux clés pour investir avec succès le marché britannique, témoignages à l'appui. Elle sera suivie de rendez vous avec des experts.
› **Fabienne Thiery | 04 72 40 58 13**

3, 8, 10 ET 24 NOVEMBRE 2011
Clubs export
Le partage de bonnes pratiques est l'objectif principal de ces clubs réunissant des entreprises qui ont une activité ou souhaitent se développer à l'international. À Chassieu et à Corbas le 3 novembre, à Tarare le 8, à Limonest le 10 et à Givors le 24 novembre.
› **Fabienne Thiery | 04 72 40 58 13**

4 NOVEMBRE 2011
Objectif Allemagne
Des entrepreneurs qui ont réussi en Allemagne témoignent et conseillent les entreprises porteuses de projet Outre-Rhin.
› **Fabienne Diaz | 04 72 40 57 69**

8 NOVEMBRE 2011
Journée Ukraine
Réunion d'information consacrée aux opportunités d'affaires en Ukraine. Des rendez-vous individuels avec un expert de la Mission Économique française de Kiev sont également programmés.
› **Emmanuelle Vigne | 04 72 40 57 34**

3 AU 11 DÉCEMBRE 2011
Destination Cameroun
A l'occasion du salon Promote, grand rassemblement économique généraliste à Yaoundé, la CCI est partenaire d'un pavillon Rhône-Alpes coordonné par la CGPME et regroupant des entreprises de la région.
› **Bruno Masurel 04 72 40 57 09**

6 ET 7 DÉCEMBRE 2011
Santé : mission à Moscou
Mission de prospection prévoyant la visite des salons Santé publique, Pharma et Mode de vie sain, ainsi que des rencontres avec des partenaires potentiels russes. Avec la Mission Economique française de Moscou.
› **Emmanuelle Vigne | 04 72 40 57 34**

WOLSZCZAK / FOTOLIA

14 AU 18 NOVEMBRE 2011
Environnement : l'Inde a le vent en poupe
En partenariat avec la CCI, European Business and Technology Center (EBTC) propose une mission de découverte du marché indien de l'environnement et des énergies. 25 écoentreprises européennes se rendront en Inde, à Bangalore, pour être initiées aux spécificités et opportunités de ce secteur prospère et rencontrer des partenaires potentiels.
Au programme : séminaire, visites de sites, rendez-vous BtoB et dîners de networking.
› **Aya Kitahama | 04 72 40 57 70**

plus d'infos sur :
www.cciformationpro.fr
ou allo la CCI
04 72 53 88 00

FORMATION

RENTRÉE 2012
Formations en anglais
Intensive Week, Reactivate your English, Boost your English, Perfect your English : des cours adaptés aux besoins de chacun, à CCI formation ou à l'antenne de Chassieu.
› Valérie Farina | 04 72 53 88 35

18 OCTOBRE 2011
Exercer le rôle de tuteur
› Christelle Ramaen | 04 72 53 88 42

18 OCTOBRE 2011
Matinale RH
› Elise Palmigiani | 04 72 53 88 15

20 ET 21 OCTOBRE 2011
Prendre la parole grâce aux techniques théâtrales
› Christelle Ramaen | 04 72 53 88 42

24 ET 25 OCTOBRE 2011
Écrire pour le web
› Christine Genevois | 04 72 53 88 21

24 OCT., 7 ET 14 NOVEMBRE 2011
Vitrines, décoration et étalage en magasin
› Claire Chanéac | 04 72 53 88 38

TOUTE L'ANNÉE

Cycle pour commerciaux

CCI formation propose un cycle de formation pour les commerciaux souhaitant optimiser leurs techniques de vente et mieux contrôler leurs actions commerciales. Entièrement modulable, d'une durée allant de 7 à 11 jours, ce cycle permet à chaque participant de construire un programme personnalisé en fonction de ses objectifs et de son emploi du temps. Six thématiques sont proposées, dont l'organisation commerciale et la conclusion d'une vente. Possibilité de faire valider le cursus en fin de formation par un certificat consulaire.
› Nathalie Faure | 04 72 53 88 12

3 NOVEMBRE 2011
Formation en gestion ou comptabilité
2 séminaires de 7 et 4 jours
› Fatma Siouane | 04 72 53 88 31

8 NOV., 13 ET 14 DÉCEMBRE 2011
Perfectionnement à la négociation des achats
› Nathalie Faure | 04 72 53 88 12

17 NOVEMBRE 2011
Charte de développement durable dans l'entreprise
› Dorothée Belloir | 04 72 53 88 28

17 ET 18 NOVEMBRE 2011
Les solutions de transport à l'international
› Dorothée Belloir | 04 72 53 88 28

18 NOVEMBRE 2011
Gestion et tarification des accidents du travail et maladies professionnelles
› Laëtitia Lopez | 04 72 53 88 57

21, 22 ET 24 NOVEMBRE 2011
Excel : fonctions de base
› Christine Genevois | 04 72 53 88 21

“Ma banque privée ne fait pas rimer efficacité avec complexité.”
Mon Conseiller, en relation avec les experts de la Banque de Gestion Privée Indosuez, décrypte et simplifie pour moi l'environnement juridique et fiscal tout en me guidant dans l'univers des placements. Ma stratégie patrimoniale est claire, personnalisée et performante.
Un autre regard sur la banque privée
CENTRE-EST BANQUE PRIVÉE
www.entreprises.ca-centrest.fr
399 973 825 RCS Lyon – 11/2010

Parce que chaque entreprise est différente...

SANTÉ • PRÉVOYANCE • ÉPARGNE • RETRAITE

Eovi mutuelle ...

Une prévoyance collective efficace : un supplément de motivation pour vos salariés.

Eovi mutuelle s'affirme et développe de nouvelles offres encore plus compétitives, des solutions personnalisées, globales et performantes pour votre entreprise. Quel que soit votre secteur d'activité, venez rejoindre les entreprises qui nous font confiance.

Avec 900 collaborateurs et 120 implantations sur 18 départements, Eovi mutuelle protège déjà plus de 960 000 personnes et compte 5 500 entreprises adhérentes.

... une approche de la prévoyance collective, à la mesure de votre entreprise.

eovi mutuelle

En Rhône-Alpes :
04 77 43 20 24
presence@eovi.fr
eovi.fr

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la Mutualité, inscrite au registre national des mutuelles.

Today
Tomorrow
Toyota
Aujourd'hui, demain

TOYOTA

Soyez les premiers à découvrir et essayer la nouvelle Yaris

IL N'Y A PAS QUE DES CHÂTEAUX À VISITER EN FRANCE, IL Y A AUSSI DES CONCESSIONS TOYOTA.

Avec le système Toyota Touch & Go(1), la nouvelle Toyota Yaris réunit la caméra de recul et le système de navigation sur un seul écran tactile. Une innovation qui lui permet d'évoluer en ville avec distinction et de se garer avec une élégance toute française. Consommations L/100 km (Normes CE) : cycle urbain/extra-urbain/mixte de 4,8/3,4/3,9 à 6,6/4,7/5,4. Émissions de CO_2 (Normes CE) : cycle mixte de 103 à 124 g/km (B à C).
(1) Toyota Touch en série sur Dynamic, Style et Lounge. Touch & Go en option sur Dynamic, Style et Lounge.
* Fabriquée en France.

ÉCRAN TACTILE TOUCH & GO	CAMÉRA DE RECUL	CD/RADIO MP3	SYSTÈME BLUETOOTH®	GPS

NOUVELLE TOYOTA YARIS

LA TOYOTA MADE IN FRANCE*

TOYOTA FRANCE - 20 bd de la République, 92420 Vaucresson - SAS au capital de 2 123 127 € - RCS Nanterre B 712 034 940 - 11/2010 - 10/0131

SIVAM

SIVAM LYON NORD
6, ch. des Anciennes Vignes
69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR
tél. 04 72 52 32 32

SIVAM LYON SUD
10 Rue des frères Bertrand
69200 VENISSIEUX
tél. 04 72 78 52 70

SALONS

14 AU 16 OCTOBRE 2011
Salon Vinomédia Les vignerons de France
› Espace Tête d'Or, Lyon
04 72 80 02 89
www.vinomedia.fr

15 AU 23 OCTOBRE 2011
Planète VDL
Salon du véhicule de loisirs
› Eurexpo, Chassieu
06 22 02 44 91
www.planete-vdl.com

18 AU 21 OCTOBRE 2011
Milipol
Salon mondial de la sécurité intérieure des Etats
› Paris, Porte de Versailles
01 55 31 98 11
www.milipol.com

26 AU 30 OCTOBRE 2011
Equita Lyon
Salon du cheval et du poney
› Eurexpo, Chassieu
04 78 17 62 50 | www.equitalyon.com

27 AU 31 OCTOBRE 2011
Salon des vins des vignerons indépendants
› Halle Tony Garnier, Lyon
01 53 02 05 18
www.vigneron-independant.com

4 AU 6 NOVEMBRE 2011
Epoqu'auto
Salon du véhicule ancien
› Eurexpo, Chassieu
04 78 46 28 70
www.epoquauto.com

4 AU 6 NOVEMBRE 2011
Salon Gourmets & Vins
› Cité Centre de Congrès, Lyon
09 81 86 92 99
www.gourmetsetvins.com

6 ET 7 NOVEMBRE 2011
Beauté Sélection
Salon professionnel de la coiffure et de l'esthétique
› Eurexpo, Chassieu
03 28 07 32 95
www.beauteselection.com

7 AU 12 NOVEMBRE 2011
Batimat
Salon international de la construction
› Parix Expo Porte de Versailles
www.batimat.com

8 AU 10 NOVEMBRE 2011
Forum Eurafric
Rencontres de partenariat entre les PME d'Europe et d'Afrique. Thème : "Eau & Energie en Afrique"
› Cité Centre de Congrès, Lyon
04 72 73 42 76
www.eurafric.org

11 AU 13 NOVEMBRE 2011
Chokogou
Salon du chocolat, du goût et de l'image
› Eurexpo, Chassieu
07 72 16 27 68 | www.chokogou.com

FRANCIS MANARD

8 AU 16 OCTOBRE 2011
Le salon de l'auto passe la vitesse supérieure

Événement phare de la rentrée, le Salon Automobile International s'arrête à Eurexpo afin de faire le plein. Les organisateurs misent notamment sur la montée en gamme des stands, le renforcement des essais de véhicules et la diversité des expositions thématiques. Cette édition est également marquée par le lancement d'Electric City, village dédié aux énergies alternatives et aux véhicules électriques propres.
› www.salonautolyon.com

15 AU 17 NOVEMBRE 2011
Europack-Euromanut
Salon des solutions et équipements d'emballage, de conditionnement, de marquage et de manutention pour la distribution
› Eurexpo, Chassieu | 05 53 36 78 78
www.europackonline.com

15 AU 18 NOVEMBRE 2011
Midest
Salon de la sous-traitance industrielle
› Paris Nord Villepinte
01 47 56 21 66 | www.midest.com

18 AU 20 NOVEMBRE 2011
Nocial
Salon du mariage
› Double Mixte, Villeurbanne
04 76 86 04 27 | www.nocial.com

18 AU 21 NOVEMBRE 2011
Vivez Nature
Salon de l'agriculture biologique, de l'environnement et des produits au naturel
› Eurexpo, Chassieu
03 86 26 29 14 | www.vivez-nature.com

20 NOVEMBRE 2011
Salon de l'arme ancienne et du militaria
› Espace Tête d'Or, Lyon
06 09 32 41 87 | www.antikarmes.fr

21 ET 22 NOVEMBRE 2011
Serious Game Expo
Salon des solutions interactives pour former, communiquer et vendre
› Cité Centre de Congrès, Lyon
04 72 44 44 20
www.seriousgameexpo.com

2 AU 4 DÉCEMBRE 2011
Salon Vinomédia Champagne & Foie gras
› Espace Tête d'Or, Lyon
04 72 80 02 89
www.vinomedia.fr

6 DÉCEMBRE 2011
Journée professionnelle internationale de l'antiquité et de la brocante
› Eurexpo, Chassieu
04 66 20 02 19 | www.cipolat.com

6 AU 8 DÉCEMBRE 2011
Paysalia
Salon professionnel de la filière paysage
› Eurexpo, Chassieu
04 78 17 63 23
www.paysalia.com

7 ET 8 DÉCEMBRE 2011
ForumLED Europe
Congrès dédié aux dernières innovations technologiques LED
› Cité Centre de Congrès, Lyon
04 37 40 31 61
www.forumled.com

RENCONTRES

4 OCTOBRE 2011
19e challenge Itech
› Hôtel de Ville de Lyon
04 72 18 01 62 | www.itech.fr

6 OCTOBRE 2011
Tapis Rouge
Evénement commercial de la rue Auguste Comte
› 04 78 37 87 18

10 OCTOBRE 2011
Journée d'information sur le cinéma et l'audiovisuel
Manifestation dans le cadre de "1 semaine pour 1 emploi"
› CCI de Lyon | 0821 231 251 (0,12€ ttc/mn)
www.lyon.cci.fr

11 AU 13 OCTOBRE 2011
1er Forum international de l'économie mauve
Evénement consacré à la relation culture-économie
› Espace Pierre Cardin, Paris
01 83 64 26 28
www.economie-mauve.org

25 NOVEMBRE 2011
Forum de l'emploi dans l'économie sociale et solidaire en région Rhône-Alpes
› Espace Tête d'Or, Lyon | 01 55 87 55 82
www.lemploi-autrement.org

30 NOV. ET 1ER DÉCEMBRE 2011
Truck & Bus World Forum
Transport de personnes et de marchandises : vers une meilleure accessibilité des milieux urbains.
› Eurexpo, Chassieu | 04 26 73 33 63
www.truckandbusworldforum.com

EXPOSITIONS / FESTIVALS

12 AU 16 OCTOBRE 2011
Fête de la Science
› 04 37 37 26 83 | www.universite-lyon.fr

18 OCT. 2011 AU 23 JANV. 2012
Anthropometria Mode et Science
› Musée des Tissus, Lyon | 04 78 38 42 00
www.museedestissus.com

21 OCTOBRE AU 9 NOV. 2011
Festival Sens Interdits
Festival international de théâtre
› Lyon et Rhône-Alpes
04 72 77 40 00 | www.sensinterdits.org

4 NOV. 2011 AU 25 MARS 2012
Icône de mode - Vestiaire de la Vierge Noire
› Musée des Tissus, Lyon | 04 78 38 42 00
www.museedestissus.com

8 NOV. À JANVIER 2012
Les soies produites à Lyon pendant la révolte des Canuts
› Musée des Tissus, Lyon | 04 78 38 42 00
www.museedestissus.com

24 AU 27 NOVEMBRE 2011
Marché des soies
› CCI de Lyon
04 72 53 72 00 | www.intersoie.org

JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2011
Biennale d'art contemporain
› Lyon | 04 27 46 65 65
www.biennaledelyon.com

ISABELLE VINCENTI

AXEL KAHN, SCIENTIFIQUE ET ESSAYISTE

"Il est l'heure de favoriser **l'épanouissement des autres**"

Scientifique éminent, esprit fécond et ouvert à l'autre, Axel Kahn est aussi un observateur attentif, critique mais bienveillant, du système universitaire français. Le président de l'université Paris Descartes livre ici sa vision d'une autre société… forcément humaniste !

› Dans votre dernier ouvrage *Controverses, Université, science et progrès, vous débattez avec Valérie Pécresse de sujets comme le devenir de l'université, de la recherche, de l'emploi… Qu'en est-il ressorti ?**

Ce dialogue, précisons-le, est une controverse. Il a montré les points sur lesquels, avec Valérie Pécresse, ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, nous nous rejoignons mais aussi ceux sur lesquels nous sommes en désaccord. L'un comme l'autre nous entendons sur la réalité d'une université basée sur le principe d'autonomie, valeur importante et fondamentale des hommes de progrès. Mais, pour moi, l'autonomie ne dédouane pas de la question des moyens mis en œuvre et surtout de la réflexion sur le projet. Comment, en effet, ne pas être inquiet quand on constate qu'en cette 3e année d'autonomie universitaire, les moyens ont déjà commencé à diminuer. Par exemple, nous assistons à une baisse de 10 à 15 % des budgets de fonctionnement des organismes de recherche français. Valérie Pécresse est tout à fait convaincue qu'on ne peut être un pays fort si l'on n'aide pas ses chercheurs mais elle considère la recherche comme un moyen, parmi d'autres, d'accéder au succès de l'économie. Je vais au-delà… l'autonomie n'a de sens pour moi que placée au service d'un projet collectif et d'une économie apte à améliorer le sort des gens, à garantir l'amélioration de leurs conditions d'épanouissement… mais encore faut-il se fixer un tel objectif !

Si je suis prompt à critiquer le système actuel, c'est parce qu'il me semble avoir perdu de vue la question des finalités. Or il doit y avoir un lien entre la création de richesses et l'amélioration de la situation des citoyens. Dans le monde actuel, l'économie crée des richesses de manière exponentielle alors même que le nombre de personnes malnutries et les inégalités dans le monde augmentent. Or, pour moi, la création de richesses n'est pas un but en soi, elle donne des moyens d'agir au service des gens. Donc, entendons-nous sur un projet humaniste pour notre société…

› N'est-ce pas là une utopie ? Le progrès n'est-il pas tout simplement en crise ?

Chez les hommes des Lumières, l'idée de progrès était très liée à la conviction qu'il devait tendre vers une augmentation du bonheur. Et il faut bien reconnaître que jusqu'au début du XXe siècle, le progrès des sciences et des techniques a amélioré le sort de l'humanité.

"On peut être un patron rémunéré à la hauteur de ses risques, qui conduit son entreprise avec succès, dans l'intérêt équilibré de sa propre personne, de ses salariés et de la société, avec la conscience que les moyens accumulés ne sont pas une fin en soi. De telles conduites existent, valorisons-les !"

Il en va différemment aujourd'hui : le système libéral n'est plus comme autrefois le moyen d'atteindre un idéal, il est l'idéal. Tout comme le but de la prospérité est d'augmenter la prospérité. Il me semble que notre société a égaré l'idée de sa finalité propre. L'heure me semble venue de dessiner un monde porté par l'objectif, humaniste, de favoriser l'épanouissement des autres. Notre monde est devenu brutal, dur, presque sauvage… On vit la montée d'une nouvelle barbarie, dans un contexte de crise morale du progrès. Je le répète, il nous manque le projet… la refondation !

On peut tout à fait être un patron rémunéré à la hauteur de ses risques, qui conduit son entreprise avec succès, dans l'intérêt équilibré de sa propre personne, de ses salariés et de la société, avec la conscience que les moyens accumulés ne sont pas une fin mais les leviers d'actions en faveur d'un objectif concourant à l'épanouissement du genre humain. De telles conduites existent, pourquoi ne les valorise-t-on pas ?

› Vous dites que "transgresser la loi peut être un acte éminemment moral". Qu'entendez-vous par là ?

Il ne faut pas confondre pensée morale et règle législative. La démocratie n'a pas toujours raison… elle ne va pas obligatoirement dans le sens moral. Mais elle inclut la possibilité de protéger ceux qui la conteste. Alors oui, face à certaines lois, indiquer qu'elles sont perverses ou immorales est, en démocratie, une liberté qu'il convient parfois d'utiliser. Je puise les germes de mon optimisme en l'homme… l'avenir n'est pas écrit et chacun peut s'y essayer !

** paru en mai 2011 aux éditions Nil.*

SES DATES CLÉS

Né le 5 septembre 1944. Scientifique de renom et auteur de nombreux livres de vulgarisation et de réflexion philosophique et éthique

1992 - 2004
Membre du Comité consultatif national d'éthique

1997 - 1999
Directeur scientifique adjoint pour les sciences de la vie chez Rhône-Poulenc

2000 - 2002
Président du Groupe d'experts pour les Sciences de la vie à la Commission européenne

2001 - 2008
Directeur de l'Institut Cochin et de l'Institut fédératif de recherche Alfred Jost

Depuis 2007
Président de l'université Paris Descartes

PAYS Charolais Brionnais

une nouvelle qualité de Ville

Vous **RÊVEZ** de concilier

PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

et **QUALITÉ DE VIE** aux portes de Lyon ?

ICI, c'est **POSSIBLE** pour votre entreprise !

2017 : ouverture de

l'Autoroute du Pays Charolais-Brionnais

(Route Centre Europe Atlantique)

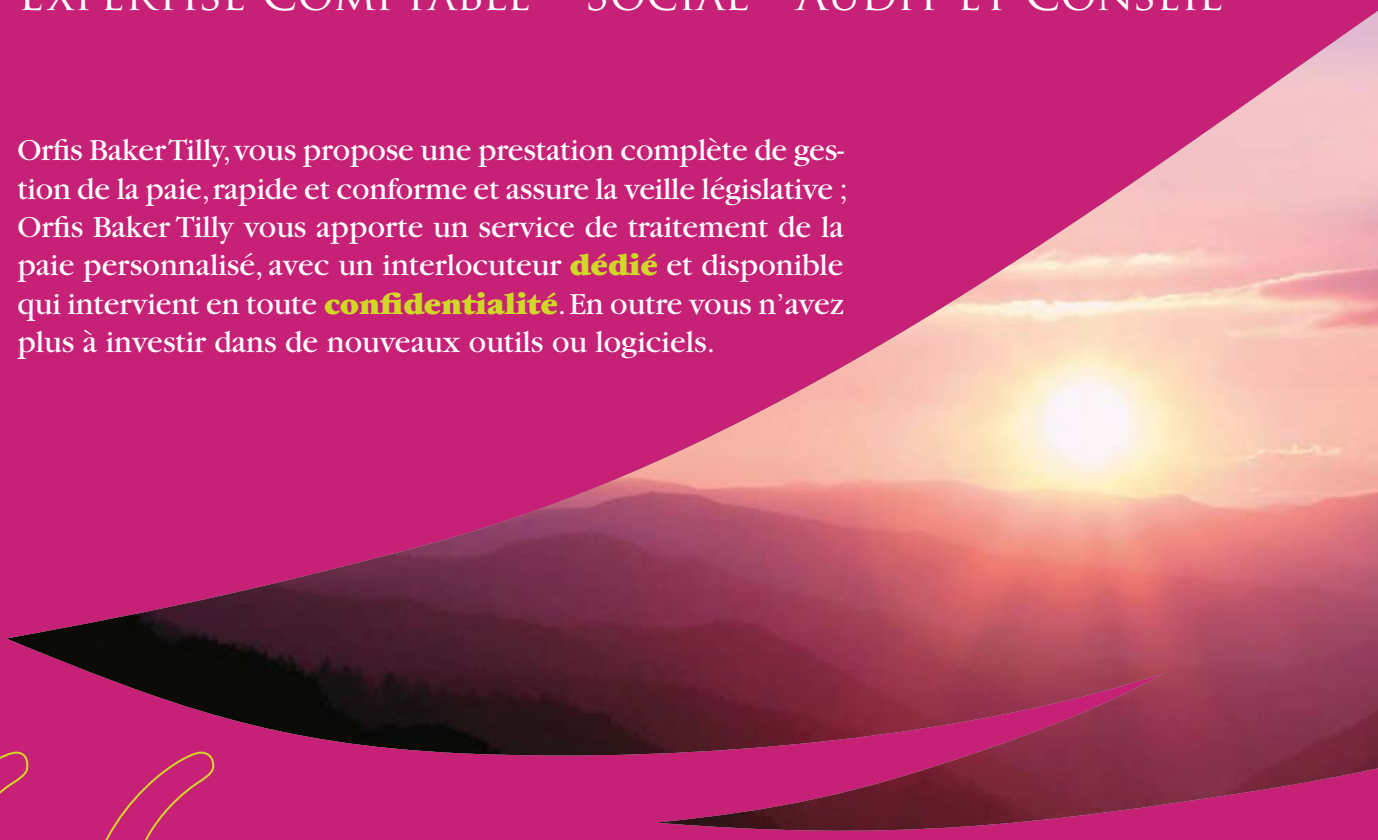
N'ATTENDEZ PLUS !

Réservez dès aujourd'hui votre emplacement
en prenant contact avec les maires du territoire !

www.charolais-brionnais.fr

EXTERNALISER VOS PAIES

Expertise Comptable – Social - Audit et Conseil



Orfis Baker Tilly, vous propose une prestation complète de gestion de la paie, rapide et conforme et assure la veille législative ; Orfis Baker Tilly vous apporte un service de traitement de la paie personnalisé, avec un interlocuteur **dédié** et disponible qui intervient en toute **confidentialité**. En outre vous n'avez plus à investir dans de nouveaux outils ou logiciels.

En récupérant des données variables de votre gestion des temps nous réalisons le traitement de la paie, à savoir la préparation des bulletins de paie, l'établissement des déclarations (DUCS – N4DS), la gestion des règlements des salaires et l'envoi des bulletins aux salariés ; nous pouvons assurer la gestion des compteurs de congés payés/RTT/DIF… Nous vous proposons de prendre en charge l'administration de votre personnel en réalisant les contrats de travail, les licenciements, les élections des représentants du personnel, la gestion des expatriés… **Découvrez aussi notre service web direct et sécurisé qui vous permet d'accéder à votre dossier via notre site internet 24 h sur 24 et 7 jours sur 7.**

ORFIS
BAKER TILLY

Membre indépendant de Baker Tilly International

149, bd Stalingrad 69100 Villeurbanne
Tél : 04 72 69 38 88 – Elhame ARHIMI
Mail : earhimi@orfis.fr

www.orfisbti.com